

Issue 290 / Year 25 / February 2004
شباط / فبراير 2004 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 290

الملتقى السعودي اللبناني في الرياض (22–23 فبراير)

العراق
ملتقى عربي دولي في بيروت



فيصل العيّار:
"الوطنية للاتصالات" تتوسع إقليمياً



فيصل بن جاسم آل ثاني:
نركز على الاستثمار في البلدان العربية



عبد الرحمن العطية:
العملة الخليجية الموحدة في العام 2010



بل غايتس لـ الاقتصاد والأعمال:
البلدان العربية بحاجة لهوية اقتصادية

البورصات العربية: حصاد 2003

الاقتصاد والأعمال في شهر واحد

ملتقى المستثمرين الخليجيين في لبنان



ملتقى الشرق الأوسط للتأمين في البحرين






JAGUAR
Born to perform

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد
- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1899 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

دشّنت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** الشهر الأول من العام 2004 بتنظيم حدثين متقاربين لم يفصل بينهما سوى أسبوع واحد، حيث كان الأول ملتقى المستثمرين الخليجيين في بيروت، والثاني ملتقى الشرق الأوسط للتأمين في المنامة (البحرين).

وعلى الرغم من اختلاف الحدثين من حيث المضمون وطبيعة المشاركين فإن بينهما قواسم مشتركة عدّة لعلّ أبرزها الآتي:

– وجود رغبة واضحة لدى أصحاب الرساميل العربية للاستثمار في البلدان العربية، مع تفاوت بالطبع بين بلد وآخر، شرط توافر المناخ الملائم لا سيما على صعيد التشريعات الواضحة والتنظيمات الشفافة.

– تسود قناعة لدى المستثمرين العرب بأهمية العودة إلى المنطقة تحت وطأة المتغيّرات الدولية الأخيرة وانعكاساتها السلبية على المستثمرين العرب في الخارج.

انطلاقاً من ذلك، فإن انعقاد ملتقى المستثمرين الخليجيين في بيروت لمناسبة افتتاح بيت التمويل العربي كمصرف استثماري وتجاري في بيروت، يطرح أهمية الإسراع في إقرار قانون المصارف الإسلامية الموجود في مجلس النواب، الأمر الذي يساعد على استقطاب المزيد من الاستثمارات الراغبة في العمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، مع الإشارة إلى ضخامة كتلة الأموال التي تدور في فلك الاقتصاد الإسلامي.

وانطلاقاً من ملتقى الشرق الأوسط للتأمين، يتبيّن مدى الحاجة إلى وضع التشريعات والأطر التنظيمية لقطاع التأمين بغية تشجيع الاندماج بين الشركات وتأسيس الشركات الكبيرة مع الإشارة إلى أن معيدي التأمين الدوليين بدأوا يتردّدون في التعامل مع المنطقة.

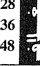
***

مع وصول هذا العدد إلى القرّاء يكون قد انقضى عيد الأضحى المبارك. "**الاقتصاد والأعمال**" تتمنّى لجميع القرّاء والأصدقاء عيداً سعيداً راجية أن يعيده بالخير واليُمن والازدهار.

محتويات شباط / فبراير 2004 الاقتصاد والاعمال العدد 290

الافتتاحية

اقتصاد وأعمال



36

مقال

مقابلة

111

اقتصاد عربي

تعاون عربي

عرب وعالم

76

شركات

سياحة

الاقتصاد الجديد



48

سيارات



الاقتصاد والأعمال من بيروت إلى الرياض



وزراء عراقيون في ملتقى الأردن الاقتصادي

تنطلق مجموعة **الاقتصاد والأعمال** في العام 2004 بزخم ملحوظ لمتابعة رسالتها الاعلامية والترويجية، مرتكزة إلى برنامج زاخر بالنشاطات والأحداث التي تنوي تنظيمها على مدار العام وفي غير عاصمة عربية وأجنبية.

ففي شهر شباط/فبراير الجاري، وتحديداً يومي 22 و23 منه، ينعقد في الرياض الملتقى السعودي اللبناني الثاني الذي تنظّمه مجموعة **الاقتصاد والأعمال** بالإشتراك مع الغرفة التجارية – الصناعية في الرياض وبالتعاون مع اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان وبإشراف من وزارة الاقتصاد والتجارة اللبنانية.

ويأتي هذا الملتقى، كما الأوّل الذي انعقد اوائل العام 2003 ليحقّق المزيد من التعاون الاقتصادي بين البلدين، وليفتح آفاقاً جديدة أمام رجال الأعمال والمستثمرين في كلّ من لبنان والسعودية، تتيح لهم بلورة أفكار جديدة حول التعاون الاستثماري والمشاريع المشتركة وزيادة فرص التبادل. ويكتسب هذا الملتقى أهمية خاصة تكمن في الرعاية الرسمية التي يحظى بها من القيادتين السعودية واللبنانية المتمثّلة برعاية من الأمير **سلمان بن عبد العزيز** أمير منطقة الرياض، وبمشاركة فعّالة من رئيس مجلس الوزراء في لبنان **رفيق الحريري**.

كما يكتسب هذا الملتقى أهمية خاصة لكونه متزامناً مع جملة من المشاريع المشتركة بين البلدين، ومع تزايد تدفّق الاستثمارات السعودية في لبنان وتوافد السياح والزوّار من المملكة بأعداد متزايدة شهراً بعد شهر. ومثل هذا النشاط القائم والمحتمل يعكسه الإهتمام بالملتقى والإقبال اللافت على المشاركة فيه من مختلف القطاعات الاقتصادية والمهنية سواء من لبنان أو من السعودية. وتشير التحضيرات الجارية إلى أن الملتقى السعودي اللبناني الثاني سيستقطب نحو 500 مشارك سعودي ولبناني. وكان مفترضاً أن ينعقد الملتقى في بيروت منتصف كانون الأول/ديسمبر الماضي على قاعدة التناوب بين الرياض وبيروت، غير أن الظروف التي شهدتها المملكة أملت على الجهات اللبنانية المنظّمة المبادرة إلى عقده في الرياض تضامناً مع المملكة وتأكيداً على الثقة باقتصادها وبالدور الذي تضطلع به عربياً ودولياً.

ملتقى العراق الاقتصادي

أما في شهر آذار/مارس المقبل وتحديداً يومي 17 و18 منه، ينعقد في بيروت **ملتقى العراق الاقتصادي** الذي تنظّمه مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، ويرعاه رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري**.

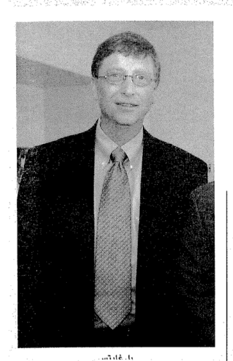
ويأتي هذا الملتقى تتويجاً للجهود المتتالية التي قامت بها مجموعة **الاقتصاد والأعمال** على مدى الأشهر العشرة الماضية، والرامية إلى توفير أطر التواصل والتلاقي والتفاعل بين الجهات العراقية المعنية وبين رجال الأعمال والمستثمرين العرب، بغية تعظيم المشاركة العربية في ورشة إعادة إعمار العراق والتي تنطوي على فرص كبيرة في مجالي الإستثمار والتصدير. ومما يؤكّد على أهمية الحاجة إلى انعقاد مثل هذا الملتقى، هو هذا الإقبال الكبير على المشاركة في هذا الحدث وفي رعايته من قبل المؤسسات والشركات العربية ومن قبل المستثمرين ورجال الأعمال العاملين في القطاعات المصرفية، المالية، الصناعية والسياحية، ومما لا شك فيه أن المشاركة العراقية المكثّفة في الملتقى لا سيما من الوزراء المعنيين ومن الهيئات الاقتصادية ومن قادة المؤسسات المصرفية والتجارية العاملة في العراق، سيوفّر فرصة ثمينة للتعاون، وسيفتح نوافذ عدّة أمام الإسهام العربي في إعادة إعمار العراق على الرغم من الكثير من المعوقات والصعوبات التي ترمي إلى حرمان العرب من حصتهم في عملية الاعمار هذه.

ولقد أدركت **"الاقتصاد والأعمال"** هذا الواقع منذ البداية وسعت إلى خلق قنوات الاتصال العربية العراقية، وهي لمست نتائج مشجّعة من خلال الحدثين السابقين اللذين نظّمتهما في الأردن، الأول من خلال ملتقى الأردن الاقتصادي (12 و13 تشرين الأول/أكتوبر 2003)، حيث تمّ تخصيص يوم من الملتقى لإعادة إعمار العراق، والثاني من خلال المؤتمر الخاص بإعادة بناء وتأهيل كهرباء العراق.

وبعد، من البديهي أن برنامج مجموعة **الاقتصاد والأعمال** للعام الجاري لن يقتصر على هذين الحدثين، بل يشمل أحداثاً أخرى سيتم الإعلان عنها في حينه. ■

بل غايتس لـ الاقتصاد والأعمال :

البلدان العربية بحاجة إلى هوية اقتصادية



بل غايتس

إياد ديراني – القاهرة

قلّما يخلع بل غايتس مؤسّس وصانع مجد "مايكروسوفت" عباءة المبرمج المتواضع، لكنه حين يقرر التحدّث في شؤون السياسات الاقتصادية فإنه قطعاً يمتلك قدرة تحليلية اقتصادية متميّزة مدعومة بخبرة معلوماتية تمكّنت من الدخول إلى معظم القطاعات الاقتصادية التقليدية كالمصارف والطاقة والطب وسواه. وهذا ليس مفاجئاً في رجل يردد دائماً: "لا أرى حدوداً للفكر الإنساني".

وهو في زيارته الأولى للشرق الأوسط، والأولى لمصر، والأولى من نوعها لرجل بحجمه وشهرته في عالم الأعمال، حمل رسالة واحدة بسيطة ذات دلالات عدة، وردّدها لنحو 21 ساعة، هي عدد الساعات التي أمضاها في القاهرة. ومغزى الرسالة: "المنطقة مبنية على طاقات عديدة وليس البترول واجهتها بل الموارد البشرية الهائلة التي يجب التعامل معها "لاستخراج" صفوتها، و"مايكروسوفت" تملك النيّة لتعميق العلاقة بهذه "الطاقة" عبر الحكومات وشركات القطاع الخاص". هذه الرسالة كانت سبب الزيارة، إضافة لتشجيع الحكومة المصرية والحكومات العربية على متابعة التعامل مع أنظمة وبرامج مايكروسوفت، ما يعني رفعاً لمعدلات نمو أعمال الشركة في المنطقة. ومن المعروف أنه في مصر تمتد يد الحكومة ومرافقها إلى داخل أدقّ خيوط النسيج الاقتصادي المصري نظراً لطبيعة اقتصادها. وإذا قررت الحكومة المصرية أن تستكمل فعلاً تطبيق مشروع "الحكومة الإلكترونية" فإنها ستتحوّل مع السعودية إلى أكبر سوق مبيعات لـ"مايكروسوفت" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبلدان مجلس التعاون الخليجي. وربما لهذا قرر **غايتس** أن يتعامل مع الحكومة المصرية كما يتعامل مع بعض دول أوروبا، فقدم لها ضمانات حول مجموعة من الجوانب الأمنية التي تتضمّنها برامج مايكروسوفت، كان أحدها "شيفرة" مستخدمة في بعض برامج "مايكروسوفت" التي قد تستخدمها المؤسسات الرسمية المصرية على أجهزة الكمبيوتر وشبكات الاتصالات المختلفة.

وفي زيارته التقى **غايتس** مجموعة من الشخصيات الاقتصادية المعروفة، إضافة لرجال سياسة في مقدمهم الرئيس المصري **حسني مبارك**. وإلى لقاءاته السياسية والاقتصادية حرص على لقاء الصحفيين وكان لـ "الاقتصاد والأعمال" مقابلة معه شرح خلالها رؤيته للاقتصادات العربية وحظوظها المعلوماتية في ضوء معطياتها، سواء في ما وصفه "الطاقات الطبيعية والموارد البشرية" أو الدور العربي المعلوماتي من خلال التعاون مع شركات المعلوماتية الكبرى.

اقتصادات وليس اقتصاد

اعتبر **غايتس** أنّ الاقتصادات العربية مختلفة جداً عن بعضها وأعطى الاقتصاد السعودي كمثال وتحدّث عن ركائزه، وأشار إلى عدم توفّر هذه الركائز في العديد من الاقتصادات العربية. وذكر بلداناً مثل البحرين والإمارات، وأشار إلى اختلاف مقوّمات اقتصاداتهما. وللتأكيد على التباعد الاقتصادي أشار إلى مصر التي "تتميّز بعدد كبير من السكان والمصادر البشرية الهائلة".

وعن إمكانية حدوث تغيّرات اقتصادية عربية نتيجة الخصخصة وتطوير أساليب العمل المصرفية وتحرير الأسواق والاستثمار المتزايد في الاتصالات والمعلوماتية وصولاً لإحلال أشكال اقتصادية "إنتاجية" مكان "الاستهلاكية"، اعتبر أنّ العالم شهد في بلدان مختلفة أنه مع مزيد من التنمية لقطاع التعليم وفتح أبواب المعرفة والديمقراطية والليبرالية الاقتصادية والتوزيع الأفضل لمصادر الدخل على السكان، إضافة لرفع نوعية الحياة الفردية وبناء شبكات الاتصالات الحديثة ودمجها في مختلف القطاعات الاقتصادية من دون حصرها في الوزارات الإنتاجية... فإنّ مزيداً من التطوّر صوب الإنتاجية حدث وساعدت في ذلك المعلوماتية. ويضيف أنّ نشر المعلوماتية في العديد من البلدان لم تقتصر فوائده على رفع وتنويع الإنتاجية بل تخطّى ذلك إلى المساهمة في دعم القطاعات الخدماتية



مع الزميل إياد ديراني

ودفع عجلة تنميتها بشكل جليّ.

الدور العربي

ونبّه **غايتس** إلى أنّ البلدان العربية أمام هذا النوع من السعي نحو التنمية يجب ألّا تغفل حُسن اختيارها لدورها وهويتها الاقتصادية التي قد تضيع وسط العولمة، وذكر بعض بلدان أوروبا التي سبق أن أخذت دوراً وهوية وباشرت بترسيخهما على مستوى عالمي. وأوضح أنّ أوروبا وهي جارة العرب تمتلك هوية معينة يجب أن تؤخذ بالاعتبار حين تود أي دولة عربية أن تبني هوية اقتصادية. أمّا متطلبات بناء الهوية الاقتصادية في أيّ بلد عربي فيجب أن يتمتّع بمجموعة أوراق أوّلها نشر تعليم اللغة الإنكليزية لأنها قد تساهم في ما اقترحه **غايتس** للمنطقة وهو دور "الشريك الخارجي" لبعض شركات المعلوماتية والتكنولوجيا الكبرى (Out sourcing). وبهذا فإنّ ما يقصده يقترب جداً من دور الهند التي تصنّع البرامج المعلوماتية لصالح شركات بينها شركته، ويذكر أنّ **غايتس** زار الهند العام الماضي ودشّن مراكز بحوث وتطوير R&D وتبرّع بعشرات الملايين لبعض الجمعيات.

وعندما طُرح أمامه ما قاله رئيس شركة إنتل Intel التكنولوجية **د. كريغ باريت** خلال زيارته الأخيرة إلى بيروت حول عدم جدوى الإنتاجية التكنولوجية المتقدمة HiTech في البلدان العربية من خلال صناعة الشرائح الإلكترونية ومعدات المعلوماتية المتقدّمة، عبّر **غايتس** عن عدم موافقته وشكك في أنّ د. **باريت** قد يقول ذلك. وشرح أنّ الناس عادة لا يمكنهم أن يستبعدوا أمراً ما بشكل قاطع، "ولا أحد يعلم بالمطلق متى تظهر فكرة عظيمة وتنجح بشكل مفاجئ في بلد ما، وليس من الصواب اعتبار أنّ ثمة مجموعة من الناس تستطيع فعل شيء تعجز عنه مجموعة أخرى من الناس؛ ولكن من جهة أخرى تجدر الإشارة إلى أنّ ثمة مجالات عمل قليلة مثل صناعة المعالجات تحتاج إلى رأس مال استثماري ضخم جداً ولا أنصح بالتركيز على هذه النوع من الإنتاجية عربياً كما لا أنصح بالتركيز على إنتاج برمجيات ضخمة من مستوى برنامج مايكروسوفت "وورد" MS Word – برنامج تنتجه "مايكروسوفت" وهو يعدُّ الأكثر انتشاراً من نوعه بحسب مراكز البحوث والدراسات– لأنّ هذه الصناعات تحتاج إلى خُبرات متراكمة واستثمارات كبيرة وبيئات اقتصادية مختلفة". ■

البحرين: الترخيص لـ 4 مؤسّسات مصرفية

منحت مؤسسة نقد البحرين 4 تراخيص لمؤسسات مصرفية، بينها واحدة على شكل موافقة مبدئية.

وقد تمّ منح بنك ICiCI ترخيصاً بافتتاح وحدة مصرفية خارجية ومزاولة نشاط تقديم الخدمات للهنود غير المقيمين في الهند في سوق البحرين وفي أسواق العالم. وقال مدير إدارة التراخيص والسياسات **أحمد عبد العزيز البسّام** أنّ بنك ICiCI هو أكبر بنك هندي خاص بموجودات قدرها 22 مليار دولار وبـ 550 فرعاً في الهند إضافة إلى فروعه في: بريطانيا، أميركا، كندا، سنغافورة والصين.

كما تمّ منح ترخيص لوحدة مصرفية خارجية باسم "بنك أول"، برأس مال مدفوع يبلغ 200 مليون دولار أميركي. وسيكون المصرف الجديد مملوكاً من قلب مجموعة سعد وبعض المستثمرين السعوديين.

وقال **أحمد عبد العزيز البسّام** بأنّ مجموعة سعد تهدف من تأسيس هذا المصرف نقل معظم أعمال المجموعة المالية المتواجدة في أنحاء أوروبا والولايات المتحدة الأميركية إلى مملكة البحرين، وسيشمل ذلك الشركات المالية والعقارية. وكذلك تنوي المجموعة إنشاء شركة تأمين خاصّة بالمجموعة وأعمالها (تابعة) في منطقة الخليج وأن تتخذ المجموعة من البحرين مركزاً لأعمالها الإقليمية والعالمية وذلك لقرب البحرين من مركز أعمال المجموعة في السعودية. يذكر بأنّ مجموعة سعد تملك شركة استثمار بحرينية معفاة أُسّست في البحرين العام 1984 وهي مملوكة من قبل رجل الأعمال السعودي **معن الصانع** ومستثمرين آخرين، وقد بنت لها منذ ذلك الوقت سجلاً استثمارياً ناجحاً في هذا المجال.

وكذلك تمّ الترخيص لبنك استثماري إسلامي باسم "يونيكورن إنفستمنت بنك" برأس مال مبدئي قدره 120 مليون دولار. والمصرف سيكون مملوكاً من قبل مجموعة مستثمرين من: السعودية، الكويت، البحرين وماليزيا، ويرأس هذه المجموعة المصرفي **ماجد سيد بدر الرفاعي** مؤسّس بنك الاستثمار الإسلامي الأول في مملكة البحرين.

وتمّ إعطاء موافقة مبدئية لـ "ستيت بنك أوف إنديا" لفتح فرع تجاري مقيّد، إضافة إلى فرع الأوفشور الحالي والذي يعمل في البحرين منذ العام 1978 وذلك لتقديم بعض الخدمات المصرفية إضافة إلى خدمات (NRI) في سوق البحرين. ويعتبر "ستيت بنك أوف إنديا" أكبر بنك هندي، وهو مملوك من قبل الحكومة الهندية لديه 9 آلاف فرع منتشرة في القارة الهندية وتبلغ أصوله المجمّعة 98 مليار دولار.

من جهة أخرى، أصدرت مؤسسة نقد البحرين 30 ترخيصاً خلال العام 2003 في قطاع الخدمات المالية بينها 12 ترخيصاً لمصارف ومؤسسات مالية و 17 ترخيصاً لشركات تأمين ومؤسسات مرتبطة بأعمال التأمين، وترخيص واحد للوساطة في أسواق رأس المال.

وبهذا بلغ مجموع المؤسسات المرخّص لها بنهاية العام 2003 الماضي 357 مؤسسة بينها 182 مؤسسة مصرفية و 162 شركة تأمين و 13 مؤسسة ومكتب للوساطة في أسواق رأس المال.

وقال أحمد عبد العزيز البسام: استقطبنا مزيجاً طيباً من الشركات المؤسسة محليا والمؤسسات الإقليمية والدولية، وستواصل المؤسسة خلال العام الجاري العمل على تطوير هيكل جديد للتراخيص.

"بكتل" الأميركية تبني مطار الدوحة الجديد

منحت حكومة قطر شركة بكتل الأميركية عقداً لتطوير مطار الدوحة الدولي تبلغ كلفة مرحلته الأولى نحو 2،5 مليار دولار، ويشمل العقد عمليات تصميم وإنشاء وإدارة مباني ومنشآت المطار التي تمتد على مساحة نحو 2200 هكتار.

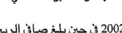
ويقع المطار الجديد على بُعد 4 كيلومترات شرقي المطار الحالي وسيضمّ مهبطين للطائرات ومبنى يضمّ 24 بوابة تستوعب 12 مليون مسافر يومياً، إضافة إلى 25 ألف متر مربع لمتاجر التجزئة ومبنى أميري ومبان أخرى لسائر الخدمات.

أمّا المرحلة الثانية فتشهد اضافة 16 بوابة جديدة، فيما تشهد الثالثة اضافة 40 بوابة ليصل العدد الاجمالي إلى 80 بوابة وبطاقة استيعابية تصل الى 50 مليون مسافر سنوياً.

أرباح "سافكو" تزيد 265 في المئة



المهندس محمد بن حمد الماضي



حققت شركة الأسمدة العربية السعودية (سافكو) أرباحاً صافية خلال العام 2003 بلغت 402،8 مليون ريال مقارنة بـ110،4 ملايين ريال عن العام 2002 في حين بلغ صافي الربح المحقق خلال الربع الرابع من العام 2003، 155،4 مليون ريال مقارنة بـ37،5 مليوناً عن الفترة ذاتها من العام السابق.

رئيس مجلس إدارة (سافكو) والعضو المنتدب ونائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة سابك المهندس محمد بن حمد الماضي أشار إلى أنّ: "أرباح العام 2003 ارتفعت بنسبة 265 في المئة بالمقارنة مع العام الذي سبقه، في حين بلغت زيادة أرباح الربع الرابع مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي 314 في المئة بسبب تحسّن أسعار معظم المنتجات".

كما أعلن الماضي بأنّ سير أعمال التوسّعة الجديدة يتمّ وفقاً للجدول الزمني المخطط حيث من المتوقّع بدء الإنتاج التجاري في بداية الربع الأول من العام 2006، متوقّعاً أن تشهد أسعار المنتجات نوعاً من الثبات في ظل استمرار ارتفاع أسعار الغاز.

سعودي أوجيه و"مشاريع" الكويتية

بهاء الحريري

تستعدّ شركة سعودي أوجيه التابعة لمجموعة الحريري وشركة مشاريع الكويت القابضة Kipco لمزيد من التعاون بينهما في مجالات عدّة من بينها الاتصالات.

وتعزيزاً لذلك، حلّ بهاء الحريري مؤخراً ضيفاً على الشركة الكويتية حيث جرى بحث في مجالات التعاون المختلفة.

يُذكر أنه تمّ مؤخراً تعاون بين المجموعتين في لبنان لتنفيذ مشروعين أحدهما مجمّع تجاري كبير في شارع فردان والآخر فندق في منطقة الروشة بكلفة تتجاوز الـ250 مليون دولار.

الودائع الرسمية العراقية على طريق الاسترداد

أكّدت مصادر عراقية موثوقة أنّ الجهات العراقية المعنيّة قد وصلت إلى مراحل متقدّمة جداً في معظم البلدان العربية في عملية تحديد حجم الأموال العراقية الرسمية المودعة لدى مصارف هذه البلدان من قبل النظام السابق.

وأفادت هذه المصادر أنّ الأسابيع القليلة المقبلة ستبلور آليات لاسترداد هذه الأموال حيث أكّدت أنّ عملية الاسترداد هذه ستتمّ على مراحل.

تحالف تقني بين "الفيصلية" و"نسما"

يتمّ التحضير في سوق الاتصالات السعودية لقيام تحالف مهم يشمل، مجموعة "الفيصلية"، ومجموعة "نسما"، اللتان تملكان شركتين من أكبر شركات الإنترنت في المملكة العربية السعودية، "أول نت" و"نسما إنترنت"، لإنشاء شركة برأس مال مشترك متخصصة بتقديم خدمات المعطيات Data Services لتكون مرشحة بين القلائل للحصول على تراخيص لممارسة هذا النشاط في المملكة، في الربع الأخير من العام الحالي كما هو متوقع، بعد أن أعلنت "هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات" مؤخراً عزمها إصدار تراخيص لتقديم خدمات المعطيات خلال العام 2004، في إطار سياسة معلنة لفتح الاستثمار أمام القطاع الخاص في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات، وفتحت المجال أمام الشركات الراغبة لتقديم العروض قبل نهاية الربع الأول من العام الحالي، ليتمّ دراستها واختيار عدد محدود، لم يعلن عنه بعد، ويتوقع أن يكون 3 أو 4 شركات.

ويتمّ التحضير حالياً من قبل "الفيصلية"، و"نسما"، لإعداد خطة عمل واستثمار لتقديمها لهيئة الإتصالات وتقنية المعلومات، وإعداد ستراتيجية الشركة الجديدة، وتحديد المناطق الممكن تغطيتها، والخدمات التي سيتمّ تقديمها، ومدى اعتمادها على خدمات شركة الإتصالات السعودية، كما يحضّر لفرز الشريك الأجنبي وتحديد دوره، الذي قد يقتصر على تقديم الدعم التقني والفني، أو المساهمة في رأس مال الشركة، حسب الشروط التي تضعها الهيئة.

ويعتبر هذا التوجّه تطوّراً طبيعياً وستراتيجياً للخدمات التي تقدمها المجموعتين، وسيسمح بتخفيض الكلفة التشغيلية لنشاطهما في مجال الإنترنت، بنسبة 50 في المئة تقريباً (نحو 70 مليون ريال، تدفعها الشركتان حالياً لشركة الإتصالات السعودية، ومدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية) وتحقيق أرباح مهمة، كما قد يؤدي إلى تحسين الخدمات المقدمة إلى المستخدمين، من خلال قدرتهما على التحكّم بمستوى خدماتهما المقدمة إلى العملاء.

والمعروف أنّ "أول نت" و"نسما إنترنت" تسيطران حالياً على نحو 40 في المئة من حجم سوق الإنترنت في المملكة، ولديهما سعة دولية تبلغ 155 ميغابت، أو ما يسمى STM11.

كما يتردد احتمال قيام تحالف آخر بين مجموعة "الجريسي" و"باتلكو" في المجال نفسه، لدخول المنافسة على الحصول على رخصة تقديم خدمات المعطيات.

والجدير ذكره أنّ قرار هيئة الإتصالات وتقنية المعلومات السعودية بفتح المجال أمام شركات القطاع الخاص للاستثمار في مجال تقديم خدمات المعطيات، يأتي من ضمن سلسلة من القرارات التي اتخذت مؤخراً لتخصيص قطاع الاتصالات، فتمّ مؤخراً اختيار 4 شركات لتقديم خدمات الاتصالات عبر الأقمار الصناعية "في سات"، كما صدر قرار عن مجلس الوزراء يقضي بفتح قطاع الهاتف الجوّال، ومنح رُخص لمشغلين جدد (مشغل واحد في المرحلة الأولى) خلال الربع الأخير من العام الحالي، وهناك حديث عن تطبيق مجانية خدمات الإنترنت في المستقبل القريب.





BLOM BANK
BLOM BANK
BLOM BANK
BLOM BANK
PLATINUM
VISA



بسّام أبو ردينة

فوزي فرح

مجموعة كابيتال ترست: صندوق للاستثمار العقاري

أسفر الإقفال الأول لـ"صندوق الشرق الأوسط للاستثمار العقاري" الذي أطلقته مجموعة كابيتال ترست، عن الاكتتاب بـ20 مليون دولار، علماً أنّ استثمارات الصندوق العقاري ستركّز على لبنان، قطر والإمارات العربية المتحدة.

الرئيس التنفيذي للمجموعة **بسّام أبو ردينة** قال: "إنّ توقيت طرح الصندوق كان جيداً بسبب الرغبة التي يبديها المستثمرون حالياً في القطاع العقاري في المنطقة من حيث العائد الجيد والمخاطر القليلة". وأشار الشريك المنتدب للمجموعة في الشرق الأوسط **فوزي الياس فرح** إلى أنّ "الإقبال على الصندوق كان جيداً إذ استقطب نخبة من المستثمرين في السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة ولبنان". وشدّد على أنّ الصندوق سيركّز على الاستثمار في بيروت، دبيّ والدوحة حيث يوجد فرص استثمارية واعدة.

وأشار مدير الاستثمار في الصندوق، **عبد الكريم شمس الدين**، إلى أنه يتمّ حالياً دراسة مشاريع عقارية عدّة في لبنان والخليج العربي وسيعلن عن إتمام بعض منها قريباً.

يذكر أنّ مجموعة كابيتال ترست هي مجموعة مالية تعمل في مجال العمل الاستثماري والاستشارات المالية والمصرفية في العالم العربي والعالم وهي تتخذ من لندن (المكتب الرئيسي) وبيروت (مكتب تمثيلي) ونيويورك وواشنطن مراكز لها. وتقوم المجموعة بإدارة صناديق استثمار بقيمة إجمالية قدرها 550 مليون دولار أميركي، إضافة إلى تقديم استشارات مالية لحساب مستثمرين في قطاعات النفط والسياحة والخدمات المالية في العالم العربي حيث تقوم المجموعة بتمثيلهم على مستوى مجالس الإدارة. وتقدّر هذه الاستثمارات بنحو مليار دولار أميركي وتدير "كابيتال ترست" صناديق للاستثمار المباشر في كلّ من: الشرق الأوسط، شمال أفريقيا، أوروبا والولايات المتحدة الأميركية؛ إضافة إلى صندوق استثمار عقاري في أوروبا حيث تبلغ محفظتها العقارية الاستثمارية 250 مليون دولار.

ميدل إيست كابيتال: صندوق للاستثمار العقاري

أتمّت مجموعة ميدل إيست كابيتال MECG عملية تسويق "الصندوق الاستثماري للتطوير العقاري في لبنان" الذي يتّخذ من جيرزي Jersey – المملكة المتحدة – مقرّاً له.

وفي بيان صادر عن الشركة أفادت أنّ الإقفال الأول للصندوق في نهاية العام 2003 تمّ استقطاب 80 مليون دولار من 28 مستثمراً عربياً وتتطلع الشركة إلى استقطاب المزيد من المستثمرين من خلال إجراء إقفال ثان قبل نهاية العام الحالي". وعُلم أنّ المكتتبين هم لبنانيون بنسبة 50 في المئة وبنسبة 50 في المئة للعرب وبأكثرية سعودية.

وأشار البيان إلى أنّ غرض الصندوق هو الاستثمار في المشاريع العقارية السكنية الراقية في لبنان، وبصورة خاصة في منطقة بيروت الكبرى. وترى الشركة أنّ هذا الصندوق هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط لكونه يستثمر في التطوير العقاري.

يذكر أنّ MECG ستُعلن قريباً تأسيس شركة خاصة مملوكة من الشركة القابضة مهمتها إدارة هذا الصندوق.



زياد مكاوي رئيساً تنفيذياً لـ بنك دبي

تمّ تعيين **زياد مكاوي** رئيساً تنفيذياً لـ بنك دبي، خلفاً لـ **أحمد بن بريك** الذي استقال من منصبه بعد أن أشرف لمدّة 18 شهراً على إتمام المرحلة التأسيسية قادماً من "سيتي بنك".

مكاوي يمتلك خبرة 17 عاماً في القطاع المالي، وانضم إلى بنك دبي قادماً من "شعاع كابيتال"، حيث كان يشغل منصب المدير التنفيذي. وقبل انتقاله إلى الإمارات عمل كشريك مؤسس ومدير عام لـ"ميدل إيست كابيتال غروب" في لبنان، كما شغل سابقاً مناصب مهمّة في "جيه بي مورغان" نيويورك و"إلف تريدينج" سويسرا.

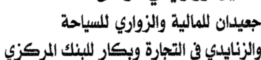
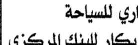
الاكتتاب في "أملاك": 15 ضعفاً

توقّعت مصادر أن يراوح الاكتتاب في أسهم شركة أملاك للتمويل بين 12 و15 ضعف المبلغ المطلوب البالغ 412,5 مليون درهم، حيث أدّى الإقبال الشديد إلى تغطية قيمة الاكتتاب من اليوم الأول، ورجّحت المصادر إمكانية وصول قيمة المبالغ المكتتبة إلى نحو 6 مليارات درهم عند موعد الإقفال.

الإصدار الذي تولّى إدارته بنك الاستثمار "شعاع كابيتال"، في ثاني صفقة نوعية له خلال أقلّ من شهر بعد صفقة "إعمار"، يهدف إلى زيادة رأس مال "أملاك" من 337,5 مليون درهم إلى 750 مليوناً، عن طريق طرح 412,5 مليون سهم بقيمة درهم إماراتي للسهم الواحد، وبحدّ أدنى للاكتتاب 25 ألف سهم.

"أملاك" المتخصصة في التمويل العقاري والقروض السكنية، والتابعة لـ"إعمار العقارية"، تهدف من خلال هذا الاكتتاب إلى تعزيز قدرتها الرأسمالية بهدف توسيع نشاطها إلى عدد من الأسواق الخليجية والعربية.

تعديل وزاري في تونس:
جعيدان للمالية والزواري للسياحة
والزنايدي في التجارة وبكار للبنك المركزي




عبد الرحيم الزواري — المنذر الزنايدي — توفيق بكار

أجرى الرئيس **زين العابدين بن علي** تعديلاً وزارياً تمّ بمقتضاه تعيين **منير جعيدان** وزيراً للمالية خلفاً لـ **توفيق بكار** الذي أصبح محافظاً للبنك المركزي التونسي.

كما تمّ فصل وزارة التجارة والسياحة والصناعات التقليدية، فاستمرّ الوزير **المنذر الزنايدي** على رأس وزارة التجارة، فيما عُيّن **عبد الرحيم الزواري** على وزارة السياحة، مع العلم أنه كان جرى تعيين **فخر الدين المسعي** كاتباً للدولة في وزارة السياحة قبل بضعة أشهر، وهو كان شغل سابقاً منصب المدير العام للديوان الوطني التونسي للسياحة.

والمعروف أنّ عملية دمج كانت تمّت قبل سنتين في وزارتي التجارة والسياحة وتولاهما **المنذر الزنايدي**، لكن كما يبدو وعلى الرغم من النجاح الذي حققه **الزنايدي** ومن الافادة التي جنتها تونس من جرّاء عملية الدمج، فإنّ حجم المهام في الوزارتين فرض عملية الفصل.

يُذكر في هذا المجال أنّ الترويج المشترك للسياحة والتجارة كان من أهم النقاط الايجابية خلال عملية الدمج، بحيث أنّ الأجنحة التونسية في المعارض السياحية والتجارية كانت تهدف الترويج للقطاعين معاً.

تونس: تغييرات مصرفية
النجعي رئيساً لبنك الإسكان



عمر النجعي — بشير الطرابلسي

طرأت تعديلات في القطاع المصرفي التونسي أهمها تعيين مدير عام فرنسي في مصرف الاتحاد الدولي للبنوك بعد أن دخلت مجموعة "سوسيتيه جنرال" مساهماً في البنك لترتفع الحصة الفرنسية في رأس المال إلى أكثر من 52 في المئة، وذلك في إطار برنامج خصخصة المؤسسات الحكومية المتواصل منذ بضع سنوات.

كما تمّ تعيين **عمر النجعي** رئيساً مديراً عاماً لبنك الإسكان خلفاً لـ **عيسى الحيدوسي**، وكان **النجعي** يشغل منصب المدير العام المساعد في بنك الجنوب الذي شهد أولى عمليات الخصخصة في القطاع المصرفي التونسي وينتظر استكمال هذه العملية في وقت لاحق ليصبح هذا البنك مملوكاً بالكامل من القطاع الخاص، ويتولّى رئاسة بنك الجنوب **بشير الطرابلسي** الذي شغل مناصب مصرفية مختلفة وترأس الجمعية المهنية للبنوك التونسية وهو يمثل القطاع المصرفي التونسي في مجلس إدارة اتحاد المصارف المغاربية.

وعُيّن **سليمان بالطيب** رئيساً للمصرف العربي التونسي الليبي خلفاً للمرحوم **سعيد المرابط**.

من جهة ثانية يتواصل تطبيق نظام المقاصة الإلكترونية في تونس بنجاح فائق وتعتبر تونس أول بلد عربي يطبّق هذا النظام بحيث أصبحت عمليات التحويل ومقاصة الشيكات تتمّ في آجال سريعة على كامل الأراضي التونسية.

المنار: أول صفقة توريق
لصالح دار الاستثمار



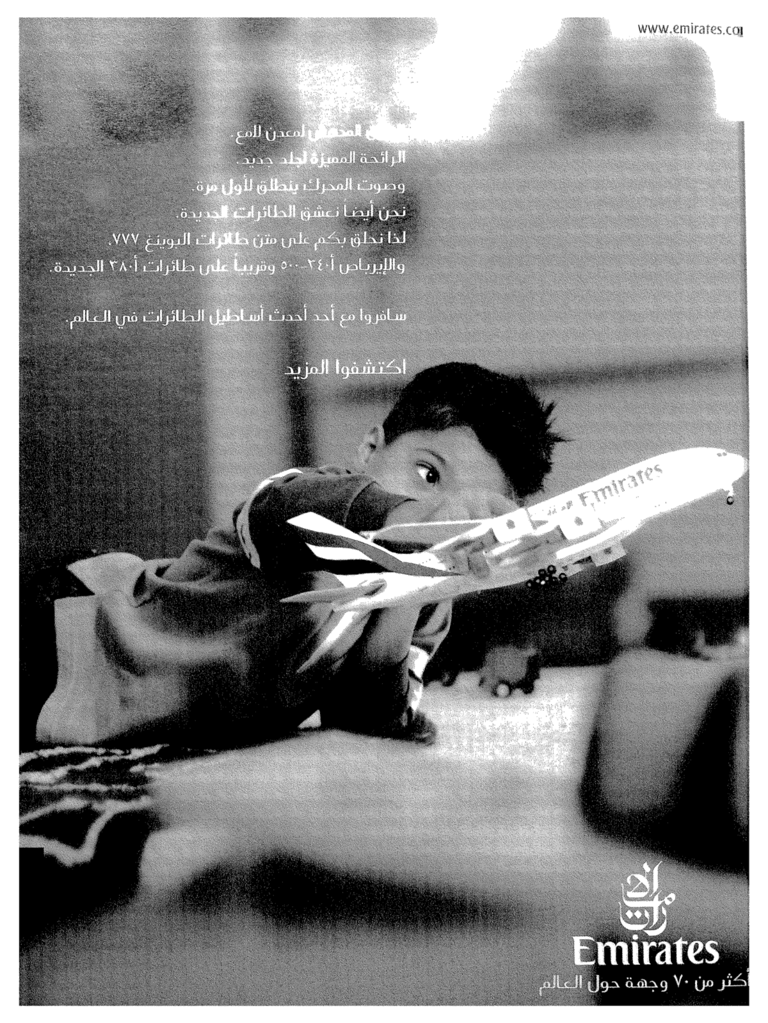
بدر عبد الله السميط

أعلنت شركة المنار للتمويل والإجارة، عن عقدها أول صفقة توريق في الشرق الأوسط، وهي الأولى من نوعها في مجال التمويل الإسلامي، مع دار الاستثمار، بشرائها حقوقاً لصالح الأخيرة لدى العملاء بقيمة 5،3 ملايين دينار كويتي.

وأشار رئيس مجلس إدارة المنار **بدر عبد الله السميط** إلى أنّ "العملية تمت من خلال ابتكار أداة تمويلية إسلامية جديدة مبنية على أداة التوريق المعمول بها تاريخياً في التمويل الإسلامي".

وأضاف أنّ "الصفقة التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية تزيد من قدرة الشركتين على تحقيق أهدافهما من دون التأثير على عملائهما أو المستثمرين فيهما"؛ مفيداً أنّ قطاع التمويل الإسلامي شهد اتفاقية مشابهة في أواخر العام 2003 من قبل البنك الإسلامي للتنمية بقيمة 300 مليون دولار.

يذكر أنّ شركة المنار للتمويل والتجارة تأسست في كانون الأول / ديسمبر 2003 برأس مال يبلغ 30 مليون دينار كويتي، ومن اختصاصاتها تلبية الاحتياجات المالية لدى الأفراد والشركات عبر تقديم حلول تمويلية وفقاً للشريعة الإسلامية، منها التسهيلات الشخصية والإجارة والاستثمار والتسهيلات التجارية والعقارات.


www.emirates.com
لمعدن لامع.
الرائحة المميزة لجلد جديد.
وصوت المحرك ينطلق لأول مرة.
نحن أيضا نعشق الطائرات الجديدة.
لذا نحلق بكم على متن طائرات البوينغ ٧٧٧،
والإيرباص أ٣٤٠-٥٠٠ وقريباً على طائرات أ٣٨٠ الجديدة.
سافروا مع أحد أحدث أساطيل الطائرات في العالم.
اكتشفوا المزيد
Emirates
Emirates
أكثر من ٧٠ وجهة حول العالم

بعد تسديد رخصة الجزائر



نجيب ساويرس

أوراسكوم تليكوم تتأهل لمناقصة الشبكة الثانية في إيران

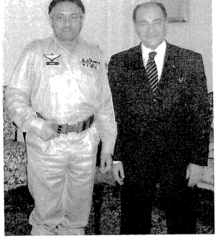
أعلنت "أوراسكوم تليكوم" سداد الجزء الأخير من قيمة رخصة المحمول في الجزائر والمنوحة للشركة من قبل الحكومة الجزائرية في تموز/يوليو 2001.

وقال المهندس **نجيب ساويرس**، رئيس مجلس ادارة "أوراسكوم تليكوم" أنّ الشركة نجحت في توفير 545 مليون يورو عبارة عن تسهيلات بنكية وائتمانية وزيادة في رأس مال المساهمين بهدف توفير المستحقات التمويلية لشركتها التابعة في "أوراسكوم الجزائر"، وبهذا يكتمل الشكل النهائي لرأس مال "أوراسكوم تليكوم" في الجزائر والذي أصبح عبارة عن 435 مليون يورو قيمة تسهيلات بنكية وإئتمانية و104 ملايين دولار زيادة في رأس المال من قبل المساهمين و26 مليون يورو قرض قابل للتحويل لأسهم.

وفي إطار توسّع عمليات "أوراسكوم تليكوم" داخل وخارج مصر فقد تمّ تأهيل الشركة مؤخراً في مناقصة شبكة المحمول في إيران حيث تمّ إختيارها ضمن قائمة مصغّرة للتنافس على ثاني ترخيص لإنشاء شبكة إتصالات الهاتف الجوّال في إيران. وتستهدف "أوراسكوم تليكوم" السوق الايرانية لأنها تنطوي على فرص نموّ كبيرة حيث يبلغ عدد سكان إيران 70 مليون نسمة، إلاّ أنّ عدد المشتركين في شبكة الهاتف الجوّال التي تديرها الحكومة منخفض نسبياً.

الرئيس الباكستاني يستقبل نظمي أوجي





استقبل الرئيس الباكستاني برويز مشرف، رجل الأعمال العربي نظمي أوجي، وتباحث معه حول آفاق استثمار المجموعة العالمية "جنرال ميديترانيان غروب"، التي يرأسها أوجي.

وتسعى باكستان إلى اجتذاب الاستثمارات الأجنبية، في عدد من القطاعات الحيوية، ومنها السياحة والصناعة، وتمتلك مجموعة أوجي استثمارات واسعة في قطاعات السياحة في أوروبا والبلاد العربية، ومنها: لبنان، الأردن، مصر، المغرب وتونس؛ كما تملك استثمارات كبرى في صناعة الأدوية، كما في الإسكان والصناعة، والأغذية والمصارف والاتصالات.

وكان **أوجي** وصل إلى باكستان مع أركان مجموعته، قادماً من الهند، حيث وقّع مع الحكومة الهندية مذكّرة تفاهم حول إقامة محطة كبرى لتوليد الطاقة الكهربائية بقوة 1000 ميغاواط.

مصر: زيادة رأس مال "مصر رومانيا" و "ABC"

زاد مؤخراً بنك مصر رومانيا – أحد البنوك المشتركة – رأس ماله بمقدار 4،5 ملايين دولار ليرتفع بذلك رأس المال إلى 36 مليون دولار.

تمّت عملية الزيادة بتمويل من الأرباح المحققة حيث زيد عدد أسهم البنك من 6،3 إلى 7،2 ملايين سهم بقيمة إسمية قدرها 5 دولارات مدفوعة بالكامل للسهم الواحد.

ومن المعروف أنّ أسهم "مصر رومانيا" مقيدة في بورصة القاهرة بالجدول غير الرسمي.

في الوقت نفسه، وافقت لجنة قيد الأوراق المالية في بورصة القاهرة على قيد أسهم زيادة رأس مال بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC – مصر – والبالغ قيمتها 25 مليون جنيه ليرتفع بذلك إجمالي رأس المال من 75 إلى 100 مليون جنيه وذلك عبر زيادة أسهم البنك من 7،5 إلى 10 ملايين سهم بقيمة إسمية قدرها 10 جنيهات لكلّ سهم مدفوعة بالكامل، تمّ قيد الأسهم في الجدول غير الرسمي.

"كامكو" تطرح صندوقاً استثمارياً جديداً

أعلنت شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (KAMCO) عن بدء تسويق "صندوق كامكو الاستثماري".

يهدف الصندوق إلى تنمية رأس المال وتحقيق أكبر قدر ممكن من العوائد الرأسمالية والنقدية عن طريق شراء وبيع أسهم الشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية والأسواق المالية الخليجية والعربية؛ هذا بالاضافة إلى السندات المصدّرة من حكومات تلك الدول والشركات المدرجة فيها، والمشاركة في الإصدارات الأوّلية والثانوية لتلك الشركات.

يبلغ رأس مال صندوق "كامكو الاستثماري" (مدته 15 عاماً) من 5 ملايين دينار كويتي إلى 50 مليوناً، والحد الأدنى للإكتتاب فيه 1000 وحدة، في حين أنّ الحدّ الأقصى للإكتتاب هو 40 في المئة من إجمالي عدد الوحدات المطروحة.

تمّ تصميم هذا الصندوق بشكل يوفّر إمكانيات مستمرة لدى المستثمر للإشتراك والإسترداد (شهرياً)، وقد قامت "كامكو" بوضع ستراتيجية طموحة لتوزيع أصوله بهدف تحقيق عوائد مجزية مقابل توفير أكبر قدر ممكن من التحوّط ازاء التقلّبات غير المتوقّعة للأسعار، خصوصاً مع الارتفاع الكبير الذي شهدته أسعار الأسهم في معظم أسواق المنطقة. وسيوفّر الصندوق فرصاً استثمارية جيدة لجميع فئات المستثمرين (خصوصاً الصغار والمتوسّطين منهم) بسبب تركيبته المرنة قطاعياً وجغرافياً.

تنظّمه هيئة المحاسبة والمراجعة في البحرين

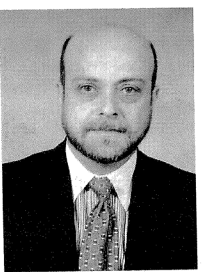
المؤتمر السنوي للمصارف الإسلامية

ترعى مؤسسة نقد البحرين (17 – 18 شباط فبراير الجاري – فندق الخليج) مؤتمر المصارف الإسلامية والتمويل الإسلامي السنوي تحت شعار "تطبيقات العمل المصرفي الإسلامي "نحو إطار موحد""، الذي تنظمه هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع البنك الدولي.

قال د. **محمد نضال الشعار**، الأمين العام لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، إن مشاركة البنك الدولي ودعم مؤسسة التمويل الدولي في تنظيم ودعم هذا المؤتمر يعزّزان من سمعة الهيئة بصفتها جهة لها مصداقيتها في وضع معايير تتعلق بالصناعة المالية الإسلامية على نطاق عالمي. كما تؤكد مشاركة هاتين المؤسستين أهمية الصناعة المصرفية الإسلامية بشكل عام ودور مملكة البحرين كمركز للعمل المصرفي الإسلامي بشكل خاص.

ويشارك في المؤتمر نخبة من المتحدثين بينهم: **الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة** محافظ مؤسسة نقد البحرين، **سيزار كالاري** نائب رئيس البنك الدولي، **الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة** رئيس مجلس أمناء هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، **الشيخ صالح كامل** رئيس مجموعة دله البركة، **وأندرو سبيندلير** المدير التنفيذي لمؤسسة الخدمات المالية التطوعية في الولايات المتحدة الأميركية. وسينضم إلى هؤلاء عدد من المسؤولين من جهات عدة وسلطات تنظيمية من مختلف دول العالم بما فيها الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة وماليزيا والدول العربية. ويتوقّع أن يشارك مايزيد على 400 شخص من مختلف دول العالم في هذا المؤتمر الذي سيناقش القضايا المهمة التي تواجه صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

وأشار د. **الشعار** إلى أن مؤتمر **تطبيقات العمل المصرفي الإسلامي "نحو إطار موحد"** يعتبر الأول من نوعه في طرحه لموضوعات وقضايا مهمة وحيوية تتطلب



د. محمد نضال الشعار

حلولاً وتطبيقات عملية تساعد على إثراء الجانب التطبيقي لقطاع الصيرفة والتمويل الإسلامي ما يعزّز نوعية وتطور قطاع العمل المصرفي الإسلامي.

وأوضح الأمين العام بأنه تمّ اختيار موضوعات المؤتمر من قبل أعضاء الهيئة الذين يمثلون أكثر من مئة مؤسسة مالية إسلامية من 24 دولة تمثل حصيلة خبراتهم في مجال التطبيقات العملية.

وستركز محاور المؤتمر على القضايا الآتية: الإجارة المنتهية بالتمليك، التوريق (التصكيك)، الإطار التنظيمي المناسب لتوحيد الفتاوى، البدائل الشرعية للمتاجرة بالديون، السوق المالية الإسلامية الثانوية، بطاقات الحسم وبطاقات الائتمان والحماية الالكترونية.

ويستهدف هذا المؤتمر كلاً من الرؤساء التنفيذيين وصناع القرار في المؤسسات والمحاسبين المهنيين والمحامين والباحثين والأكاديميين.

من جهة أخرى، قال د. **الشعار** أن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في صدد طرح برنامج تدريبي متخصص يمنح إجازة قانونية في المحاسبة الإسلامية للعاملين في مجال الصيرفة الإسلامية. هذا البرنامج سيعمل على تحسين مستوى التعليم المحاسبي الإسلامي حول العالم. كما سيساهم في دعم وتطوير تطبيق معايير المحاسبة والمعايير الشرعية التي تصدرها الهيئة في مختلف المؤسسات المالية الإسلامية.

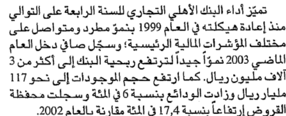
يُذكر أن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية التي أنشئت منذ أكثر من 15 عاماً هي المنظمة العالمية الوحيدة التي تعنى بشؤون العمل المالي الإسلامي من كل الجوانب وتقوم على وضع معايير المحاسبة والضوابط والمراجعة والأخلاقيات بالإضافة إلى المعايير الشرعية الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية. وأصدرت الهيئة حتى الآن 51 معياراً ألزمت بها المؤسسات المالية الإسلامية العاملة في عدد كبير من الدول التي يتواجد فيها العمل المصرفي الاسلامي. وتتواجد الهيئة في 24 دولة وتتكون من أكثر من 100 عضو.

كما تقدّم الهيئة استشارات فنية مختلفة في مجال الصيرفة الإسلامية لمختلف المؤسسات المالية تشمل إنشاء مؤسسات مالية إسلامية جديدة أو في مجال التحويل من مؤسسات مالية تقليدية إلى مؤسسات مالية إسلامية. كما تساهم الهيئة من خلال الدورات التدريبية المختلفة في توضيح كيفية وآلية تطبيق واستخدام معايير المحاسبة والمعايير الشرعية المختلفة التي تصدرها. ■

"الأهلي التجاري" السعودي: تركيز على الصيرفة الإسلامية



عبد الله باحمدان



تميّز أداء البنك الأهلي التجاري للسنة الرابعة على التوالي منذ إعادة هيكلته في العام 1999 بنموّ مطرد ومتواصل على مختلف المؤشرات المالية الرئيسية؛ وسجّل صافي دخل العام الماضي 2003 نمواً جيداً لترتفع ربحية البنك إلى أكثر من 3 آلاف مليون ريال. كما ارتفع حجم الموجودات إلى نحو 117 مليار ريال وزادت الودائع بنسبة 6 في المئة وسجلت محفظة القروض إرتفاعاً بنسبة 17,4 في المئة مقارنة بالعام 2002.

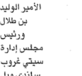
هذا ما قاله **عبد الله باحمدان**، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري مشيراً إلى "أن من يشكك في صدقية نتائج البنك المالية يعتبر غير ملمّ بالأنظمة التنفيذية والرقابية للبنوك، علماً أن الأنظمة الرسمية تقتضي قيام إثنين من مكاتب المحاسبة المعترف بها دولياً بمراجعة أرقام البنوك، إضافة إلى رقابة البنك المركزي".

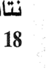
وعن موعد طرح أسهم البنك للإكتتاب العام وعددها، قال: "إنّ الجهة التي تملك الأسهم هي التي تحدّد العدد الذي ترغب في طرحه للإكتتاب وليس من نظام في المصارف يقضي بإعلان أسماء مساهميه. أمّا في ما يخص تفاصيل طرح الأسهم الخاصة بالبنك فصندوق الاستثمارات العامة هو الجهة المسؤولة عنها".

وعن أبرز الملامح الستراتيجية الجديدة للبنك لهذا العام يقول **باحمدان**: "متغيرات السوق والمنافسة تقتضي بنا أن نقوم سنوياً بمراجعة وتقويم ستراتيجيتنا وإدخال تعديلات جديدة عليها لتتوافق مع متطلبات المرحلة وظروف السوق المتغيرة. والملامح الأبرز لهذا العام هي التركيز على العمل المصرفي الإسلامي باعتباره مرتكزاً أساسياً لعمل البنك لا سيّما في قطاع خدمات الأفراد مع إعطاء إهتمام أكبر لبعض القطاعات الاقتصادية. كذلك تحظى المكننة وتحديث التقنيات بإهتمام كبير دون أن ننسى طبعاً تنمية العنصر البشري التي تشكّل بنداً رئيسياً في ستراتيجية البنك".

أمّا عن الديون المتعثرة للبنك فأكّد **باحمدان** أنّ "البنك قام برصد مخصّصات كافية للديون المتعثرة وما يزال يبذل الجهود لتحصيل هذه الديون؛ مشيراً أنّ هذا الأمر هو وضع تواجهه المصارف في كل أنحاء العالم ولا يثنيها ذلك عن القيام بواجباتها كما أنها لا تمانع في تمويل الأعمال الصغيرة ولكن بعد دراستها كل على حدة. وعلى أي حال فهناك برامج تمويل خاصة بالأعمال الصغيرة".

أمّا عن القروض الموجهة لتمويل مختلف المشاريع الكبرى في المملكة فيؤكّد **باحمدان** أنّ المنتجات المطروحة من قبل البنوك الوطنية لا تقل جودة عمّا تقدمه الأسواق المصرفية العالمية. كما أنّ المصارف السعودية تقوم بتوظيف نسبة كبيرة من مواردها المالية في السوق الوطنية، والمتابع لميزانيات البنوك الوطنية سيرصد مئات المليارات من القروض المخصصة لتمويل كافة القطاعات خصوصاً قطاع المقاولات والإنشاءات في مختلف مناطق المملكة.





الأمير الوليد بن طلال ورئيس مجلس إدارة سيتي غروب ساندي ويل

نتائج قياسية لـ "سيتي غروب": 18 مليار دولار أرباح 2003

حققت "سيتي غروب" (Citygroup) نتائج قياسية للسنة المالية 2003، فبلغت أرباحها 17,853 مليار دولار (67 مليار ريال سعودي). ووصل دخلها الإجمالي إلى 77,4 مليار دولار أميركي (نحو 290,25 مليار ريال).

وأدى إعلان هذه النتائج إلى ارتفاع في حجم التعاملات في بورصة نيويورك، كما شهدت الأسواق ارتفاعاً في تداول أسهم المجموعة قبل إعلان النتائج.

وقال **تشارلز برنس** Charles Prince، الرئيس التنفيذي لمجموعة سيتي غروب: "إنّ نتائج العام 2003 جاءت رائعة بكل المقاييس، وتعكس أحقية المجموعة وأفضليتها في تقديم خدماتها أكثر من أي مؤسسة مالية وبنكية أخرى في العالم". كما اعتبر الأمير **الوليد بن طلال**، الذي يعتبر أكبر المستثمرين في "سيتي غروب"، أنّ هذه النتائج تؤكّد مكانة وقوة "سيتي غروب" عالمياً.

وسجلت النتائج المحققة زيادة بنسبة 17 في المئة في صافي الأرباح عن العام السابق 2002. كما تمّ تحقيق إنجاز ملحوظ في الربع الأخير من العام 2003 حيث ازداد صافي الربح بنسبة 94 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق.

وهذه النتائج تحققت بسبب الإجراءات التي اتخذتها المجموعة من أجل تمكينها من النموّ مستقبلاً، إضافة إلى عوامل أخرى، حيث استثمرت المجموعة خلال العام 2003 في زيادة فرق المبيعات، وتوسعة شبكة الفروع، ودعم العمليات البنكية للأفراد عالمياً من خلال الحملات التسويقية والإعلانية. وانعكس ذلك إيجاباً على نموّ وحدات المجموعة كوحدات خدمات المستهلكين، ووحدة الخدمات المصرفية للأفراد، ووحدة الخدمات المصرفية للشركات والاستثمارات، ووحدة الخدمات المصرفية الخاصة.

وتخدم مجموعة سيتي 200 مليون حساب لعملاء في أكثر من 100 دولة، بموجودات فاقت الترليون دولار مع نهاية العام 2003. وتوفّر لعملائها من الأفراد، والشركات، والحكومات قاعدة عريضة من الخدمات والأدوات البنكية والمالية ومنها: الخدمات البنكية والإئتمانية للعملاء، الخدمات البنكية والاستثمارية للشركات، التأمين، الوساطة المالية وإدارة الأصول.

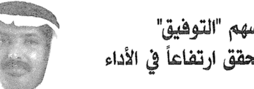
من جهة أخرى، تصدرت شركة المملكة القابضة، التي يرأس مجلس إدارتها الأمير **الوليد بن طلال**، المرتبة الأولى في تصنيف أكبر الشركات السعودية للعام 2003، الذي أصدرته جريدتا "الاقتصادية" و"عرب نيوز"، وبلغ رأس مال شركة المملكة القابضة 74 مليار ريال (20 مليار دولار أميركي).

ويُذكر أنّ "المملكة القابضة" حافظت منذ سنوات على أحد المركزين الأولين في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية، فاحتلت في الأعوام 1998 و1999 و2001 و2002 المرتبة الثانية، فيما احتلت المرتبة الأولى العام 2000، لتعود في العام 2003 لتتصدر قائمة أكبر الشركات السعودية.

ووزّعت "المملكة"، بالمناسبة، بياناً استعرضت فيه استثمارات الأمير **الوليد بن طلال** في المملكة العربية السعودية وفي العالم.



أسهم "التوفيق" تحقق ارتفاعاً في الأداء



حسن العماري

حققت صناديق الأسهم في شركة التوفيق ارتفاعاً جيداً في معدلات أدائها خلال العام 2003، حيث أوضح مدير عام الشركة **حسن العماري** أنّ "الارتفاع شمل جميع صناديق الأسهم. فحقق صندوق الصفوة للأسهم العالمية ارتفاعاً في معدلات أدائه للعام السابق بمعدل 20,39 في المئة حيث وصلت قيمة السهم في نهاية كانون الأول/ديسمبر إلى 1009,73 دولاراً أميركياً، فيما حقق صندوق النخبة للأسهم الآسيوية ارتفاعاً بمعدل 24,04 في المئة مع بلوغ سعر السهم في نهاية كانون الأول/ديسمبر الماضي 98,91 دولاراً. كذلك حقق صندوق البركة لمؤشر داو جونز الإسلامي نموّاً بمعدل 22,33 في المئة، اذ سجل سعر سهمه بنهاية كانون الأول/ديسمبر 72,49 دولاراً، أمّا صندوق الصقور للأسهم الأوروبية فقد وصل معدل أدائه خلال العام إلى 8,26 في المئة، إذ وصل سعر السهم فيه إلى 66,48 يورو".

وعزا **العماري** هذا الارتفاع إلى انتعاش الأسواق المالية في البورصات العالمية بعد ركود استمر لأكثر من سنتين، مضيفاً أنّ "الاستثمار في صناديق الأسهم يعدّ من الاستثمارات طويلة الأجل التي تحتاج لسنوات عدة لتحقق العائدات المأمولة".

وكانت الأرباح الصافية لشركة التوفيق للصناديق الاستثمارية وصلت في نهاية الربع الثالث من العام 2003 إلى 42,767 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 27,379 مليوناً للفترة ذاتها من العام 2002 أي بزيادة نسبتها 56,20 في المئة. كذلك بلغت أصول الشركة 769,999 مليون دولار مقارنة بـ 592,631 مليوناً للفترة ذاتها من العام 2002 وبزيادة 29,93 في المئة. وقد ارتفعت استثمارات الشركة بمقدار 8,20 في المئة إذ وصلت إلى 671,840 مليون دولار. وانعكست هذه النتائج على أداء منتجات الشركة (صناديق الاستثمار) حيث ارتفعت الأموال المدارة لحساب الغير إلى 499,341 مليون دولار.

"سويس بريشاس ميتالز" تباشر أعمالها في دبي

معاذ بركات

أعلنت "سويس بريشاس ميتالز"، الرائدة في تجارة الذهب والفضة والمعادن الثمينة، عن حصولها على موافقة البنك المركزي في الإمارات العربية المتحدة، على تأسيس هيئة تتولّى إنجاز أعمالها في دبي.

وتلقى الشركة، التي تملك شبكة اتصال متطوّرة مع المراكز التجارية الرئيسية في العالم، دعم مجلس الذهب العالمي، ما يتيح لها تقديم خدماتها بشكل أفضل للمستثمرين والتعريف بمزايا الاستثمار في الذهب.

وقال رئيس مجلس الإدارة **جيمس كروس** أنّ افتتاح مكتب المعاملات في دبي أصاب هدفه لجهة التوقيت والمكان، فلا يخفى على أحد المركز الذي تتمتع به دبي حيث تشكّل تجارة الذهب تقليداً راسخاً فيها، إضافة إلى ما تشهده هذه الصناعة من تطوّر على مستوى العالم، ما ينبئ بمستقبل باهر لهذا المشروع.

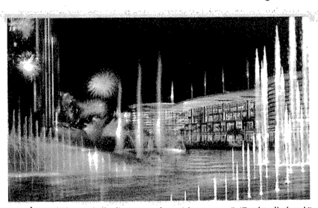
واعتبر **معاذ بركات**، المدير الإداري لمجلس الذهب العالمي، أنّ مباشرة "سويس بريشاس ميتالز" أعمالها في دبي تشكّل حقبة جديدة في إطار سعي دبي المتواصل باتجاه أن تكون سوقاً مالية عالمية. وقال أنّ أعمال الشركة في دبي ستكون دافعاً قوياً للمستثمرين للاستثمار في الذهب وتحقيق أهدافهم من هذا الاستثمار.

مشروع دبي مول لـ "إعمار العقارية"

كشفت "إعمار العقارية" عن بعض تفاصيل التصميم الهندسي الخاص بمشروع دبي مول، أكبر مركز تسوّق في العالم. المتوقّع أن تنطلق أعماله الإنشائية مطلع العام الحالي، والذي سيضمّ ما يمكن وصفه بحديقة مائية تسهم في استقطاب آلاف الزوّار من مختلف أنحاء المنطقة.

وستضمّ الحديقة 4 معالم مائية رئيسية تتوزّع بين واجهة مائية مميّزة وواحة لنوافير المياه ومدخل مائي وحوض أسماك ضخم. وستعيش في حوض الأسماك مجموعة من الأسماك والمخلوقات البحرية النادرة، وسيتمكّن المتسوّقون خلال زيارتهم للمركز من رؤية أسماك القرش وسمك اللخمة، بالإضافة إلى الأحياء المائية الأخرى وهي تسبح في الحوض المائي، الذي يوفّر كذلك مناظر رائعة وخلّابة لبرج دبي، أطول برج في العالم.

وقال **إبراهيم الهاشمي**، المدير التنفيذي للمبيعات التجارية في "إعمار العقارية": "سيسهم كلّ معلم من معالم الحديقة المائية الأربعة في تحويل زيارة المتسوّقين لـ "دبي مول" إلى تجربة جميلة لا تنسى".



وحظيت واحة النوافير بتصميم متدرّج على شكل شلالات مائية تلتقي في نهايتها مع البحيرة المائية التي تشكّل جزءاً رئيسياً من مشروع برج دبي. وستسهم النافورة الموسيقية المقامة على ضفاف البحيرة، بالإضافة إلى تقنيات العرض بالليزر في توفير أجواء احتفالية بشكل دائم في المركز.

"إعمار العقارية" تطلق هوية مؤسسية جديدة




محمد بن علي العبّار

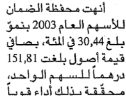
أطلقت "إعمار العقارية" هوية مؤسسية وشعاراً جديدين، وذلك في إطار خطّة شاملة لتطوير ستراتيجيتها التسويقية بما يتناسب مع حجم الإنجازات الكبيرة التي حققتها الشركة خلال الفترة الماضية. ويعبّر الشعار الجديد عن قدرة الشركة على الإنجاز ودورها المساهم في رسم ملامح مستقبل مشرق لإمارة دبي عبر مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات، كما يعبّر الشعار بقوة عن الإنجازات الحالية للشركة وطموحاتها المستقبلية.

وتهدف الهوية الجديدة، التي تُطلق بالتزامن مع حملة ترويجية وإعلامية مبتكرة، إلى إعطاء صورة حقيقية للنموّ الكبير الذي حققته "إعمار" مؤخراً كعلامة تجارية عالمية؛ وينسجم شعار "إعمار" الجديد مع توجّهات الشركة الهادفة إلى الارتقاء في خططها التسويقية من الإطار الإقليمي والتوجّه بقوة نحو الأسواق العالمية.

وقال **محمد بن علي العبّار**، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار: "في الوقت الذي لم نبتعد عن رؤيتنا بشأن شعارنا "غد بناء، اليوم"، فقد أدركنا ضرورة الارتقاء بمكانة "إعمار" الحقيقية إلى مستوى يتواكب مع النهضة الكبيرة التي تشهدها دبي وبقدرتها على بلورة هذا النجاح". وأضاف: "تواصل مشاريع إعمار نموّها المطرد حيث امتدّ نشاطنا ليشمل التكنولوجيا وإدارة العقارات والتمويل. ونعمل من خلال خبرتنا والتزامنا وحرصنا على الارتقاء بأسلوب حياة الناس وتوفير متطلّبات الحياة العصرية لهم، على تحقيق رؤية الغد من خلال استثمارنا في الحاضر".

ويعكس شعار إعمار الجديد النموّ العالمي للشركة وقدراتها المتنامية، مع المحافظة على الإنجازات التي حققتها "إعمار" وإبراز نقاط القوة التي تميّزها. وقد حافظت الشركة على الشكل العام لشعارها وأجرت تعديلات على الشعاعات الضوئية ثلاثية الأبعاد بحيث تعبّر عن شركة تتمتّع بالمزيد من القوة والتركيز، كما شمل التعديل ألوان الشعار بشكل يعكس قدراً أكبر من الالتزام والمهنية العالية.

الضمان للأسهم: نموّ 30،4 في المئة


شهاب قرقاش

أنهت محفظة الضمان للأسهم العام 2003 بنموّ بلغ 30,44 في المئة، بصافي قيمة أصول بلغت 151,81 درهماً للسهم الواحد، محقّقة بذلك أداء قوياً خلال السنة الماضية ويعتبر الأفضل في سوق الإمارات.

كما أعلنت عن زيادة في نسبة توزيعات أرباح الربع الأخير من العام 2003 بلغت 2,75 درهماً للسهم الواحد أي بزيادة قدرها 25 فلساً للسهم الواحد مقارنة بالتوزيعات السابقة.

وقال **شهاب قرقاش**، مدير المحفظة: "سجلت سوق الإمارات نموّاً طفيفاً في الربع الأول من العام بلغ 0,56 في المئة فقط نتيجة الأوضاع غير المستقرة في المنطقة المتعلقة بحرب العراق، ثمّ ارتفعت هذه النسبة في الربع الثاني والثالث لتصل إلى 6,20 في المئة و19,91 في المئة على التوالي لتعود وتنخفض إلى 3,13 في المئة في الربع الأخير من العام".

وأضاف: "إنّ ارتفاع سعر النفط وسعر الفائدة المنخفضة والنتائج القوية للشركات العامة ونسبة السيولة انعكست إيجاباً على اقتصاد المنطقة والدولة".

أمّا عن العام 2004 فقال: "إنّ النظرة العامة على اقتصاد دولة الإمارات متفائلة مع الأداء القوي المتوقّع أن ينعكس إيجاباً على أرباح الشركات وبقاء أسعار النفط مرتفعة في ممّا سيؤثر إيجاباً على النموّ الاقتصادي العام. وستشهد سوق الإمارات نموّاً كبيراً في النصف الأول من السنة الحالية إذا ما حافظت الفوائد على انخفاضها".





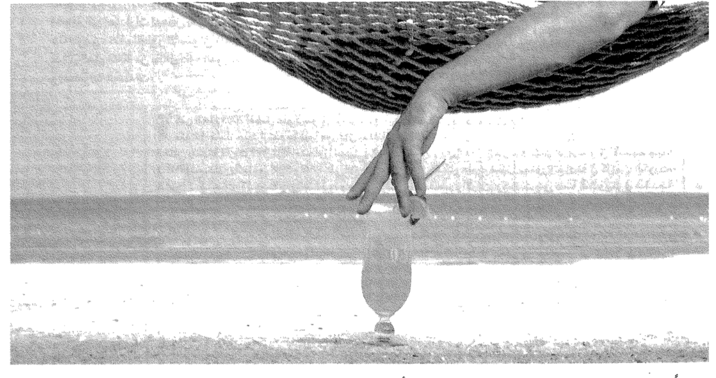
مكيّفات الزامل: معدلات انتاج قياسية

عززت "مكيّفات الزامل" مكانتها كإحدى الشركات العالمية الرائدة في الشرق الأوسط المصنّعة لأنظمة تكييف الهواء مع إنتاج وحدة تكييف الغرف الرقم 500 ألف في العام 2003، وقد تمّ إنتاج الوحدة الرقم نصف مليون في خط الإنتاج بمصنع الزامل للمكيّفات في المدينة الصناعية الأولى في الدمام بالمنطقة الشرقية – السعودية.

رئيس مصنع الزامل للمكيّفات **أحمد عبدالله الزامل** قال: "إنّ هذا الإنجاز القياسي يعتبر دليل نجاح الاستثمارات الرأسمالية التوسّعية في "مكيّفات الزامل" على مدى 29 عاماً هي عمر الشركة. والأهم من ذلك أنه يوضح الجهود والمساهمات المبذولة من قبل القوى العاملة وهم معظمهم من المواطنين السعوديين الأكفاء العاملين في خطوط الإنتاج. وبالطبع فإننا نشعر ببالغ الامتنان لاستمرار ولاء عملائنا الموجودين في جميع أنحاء المنطقة والعالم تجاه "مكيّفات الزامل"".

وبالإضافة إلى حصولها على اعتماد الجودة ايزو 9001–2000، حازت "مكيّفات الزامل" أيضاً على شهادات دولية أخرى بحيث أصبحت أول شركة في الشرق الأوسط تُمنح شهادة المعهد الأميركي للتبريد (ARI)، كما يوجد لديها مركز تقنية تكييف الهواء الذي أنشئ بتكلفة بلغت 10 ملايين دولار أميركي، وهو من المنشآت الفريدة في منطقة الشرق الأوسط ويساعد الشركة على ضمان جودة المنتجات ويدعم جهودها في مجال الأبحاث والتطوير، كما يُسرّع عملية تدشين المنتجات الجديدة.

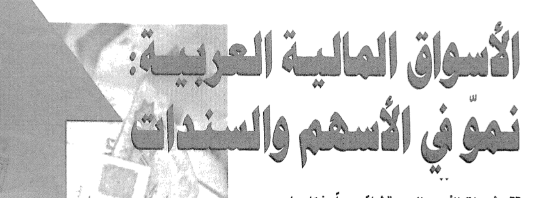
أينما كنت وحيثما شئت



انطلاقاً من التزامنا بالمساهمة في تسهيل حياة عملائنا وتيسير أعمالهم، فقد عملنا في كيوتل على تطوير مجموعة من الخدمات تسمح لك بمزيد من المرونة والفعالية في متابعة أعمالك.

اتصل بنا واستفسر من اليوم عن هذه الخدمات واكتشف حرية التنقل التي ستسمح لك بها..





الأسواق المالية العربية: نموّ في الأسهم والسندات

حققت أسواق الأسهم العربية أداءً جيداً بشكل عام وسجّلت البورصات نموّاً متفاوتاً مستفيدة من انخفاض معدّلات الفائدة بصورة رئيسية، ومن عوامل أخرى بينها رهان بعض الأسواق على ورشة إعادة إعمار العراق. كما أشار تقرير صندوق النقد العربي إلى أنّ الرسملة السوقية لـ 13 سوقاً عربية رسمية تضاعفت 5 مرات في السنوات العشر الماضية. أمّا سوق السندات الحكومية فكانت أقلّ نشاطاً نسبياً على الرغم من دخول الإمارات والمغرب إلى نادي البلدان ذات السندات السيادية وبرز في المقابل سوق صكوك الإجارة الإسلامية لا سيما في البحرين وقطر إضافة إلى إصدارات لبعض شركات القطاع الخاص. هنا عرض مكثّف لتطوّر الأسواق المالية العربية خلال العام 2003 من خلال أداء البورصات وإصدارات السندات.

كان العام 2003 أفضل عام لأسواق الأسهم العالمية منذ 17 عاماً، حيث ارتفع مؤشر "مورغان ستانلي" العالمي بنسبة قاربت 29 في المئة، متجاوزاً نسبتي 20 و25 في المئة المسجلتين العامين 1998 و1999 على التوالي حين كانت قطاعات الاتصالات والتكنولوجيا ترفع الأسواق إلى مستويات قياسية قبل هبوطها الكبير العام 2000؛ لكن هذا النموّ يأتي بعد 3 سنوات تقريباً من التراجع شبه المستمر الذي لم يُشهد له مثيل منذ الأزمة الاقتصادية العام 1929.

وكانت أسواق الدول النامية الأكثر ارتفاعاً في العام 2003، حيث زاد مؤشر "الفايننشال تايمز" للأسواق النامية بنسبة 64 في المئة بالدولار الأميركي، مع نموّ أسواق أميركا اللاتينية بنسبة 62 في المئة والأسواق الآسيوية بنسبة34 في المئة. في المقابل، كان نموّ أسواق الدول المتقدمة أدنى بكثير، حيث بلغ 25،3 في المئة بالنسبة إلى مؤشر "داو جونز"، و21 في المئة بالنسبة لمؤشّر "نيكاي 225"، وفقط 11 في المئة لمؤشّر "الفايننشال تايمز" للأسهم الأوروبية 300، رغم زيادة مؤشر "داكس" الألماني بنسبة عالية بلغت 26 في المئة تقريباً في ضوء عودة انتعاش الاقتصاد الألماني. لكن مؤشر "ناسداك" سجّل ثالث أفضل نموّ له منذ إطلاقه العام 1971 بلغت نسبته 50 في المئة، بعد 57 في المئة العام 1991 و86 في المئة العام 1999.

بورصة الكويت

في الدول العربية، كان أداء أسواق الأسهم جيداً بشكل عام، ومميّزاً بصورة خاصة في كلّ من: الكويت، قطر والأردن. وكانت بورصة الكويت في مقدمة البورصات العربية العام 2003، حيث تضاعف مؤشّرها بنسبة 102،9 في المئة ليقفل على 4،819 في نهاية السنة، كما واصل ارتفاعه في الأسابيع الأولى من العام الجديد ليجتاز الحاجز النفسي البالغ 5،000 نقطة في ضوء توقّع إعلان العديد من الشركات توزيع أرباح كبيرة على المساهمين. وقد تحسّن أداء الشركات بعد حرب العراق العام الماضي مترافقاً مع عودة النشاط الاقتصادي المحلّي وانفراج آفاقه، بعد سنوات عدّة من الضعف في ظلّ الأوضاع الإقليمية القلقة.

بورصة قطر

وكانت بورصة قطر ثاني أفضل بورصة عربية من حيث الارتفاع، إذ زاد مؤشّر سوق الدوحة للأوراق المالية بنسبة 69،8 في المئة العام 2003، ليغلق نهاية العام على 3946،7 نقطة مقابل 2323،84 نهاية العام 2002. وقد ارتفعت قيمة التداول بنسبة ملحوظة بلغت 264،6 في المئة لتصل إلى 11،7 مليار ريال قطري (3،2 مليارات دولار) مقابل 3،2 مليارات ريال قطري خلال الفترة نفسها، حيث احتلّ قطاع الصناعة المرتبة الأولى بحصة 34 في

أسواق الكويت وقطر والأردن تسجّل نمواً مميّزاً في الأسهم

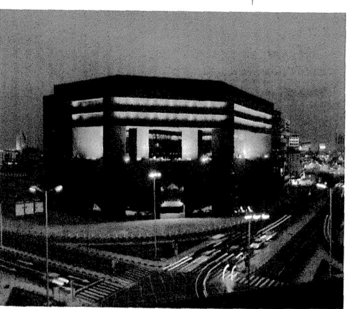
المئة من إجمالي قيمة التداول، تلاه قطاع الخدمات بنسبة 33,9 في المئة، ثمّ قطاع المصارف بنسبة 29،2 في المئة وأخيراً قطاع التأمين بنسبة 2،9 في المئة. وقد ارتفعت القيمة الترسملية للأسهم المدرجة بنسبة 152،7 في المئة إلى 97،2 مليار ريال قطري مقابل 38،5 مليار ريال قطري العام 2002 في ضوء ارتفاع قيمة الأسهم خلال العام إلى جانب إدراج 4 شركات جديدة في 2003.

بورصة الأردن

في الأردن، ارتفع مؤشّر البورصة بنسبة 53،8 في المئة العام 2003، كما زادت الرسملة السوقية بنسبة 54،7 في المئة لتصل إلى 7،7 مليارات دينار في نهاية العام. وقد رافق ذلك نشاط ملحوظ في حجم التداول الذي بلغ 1،9 مليار دينار (2،67 مليار دولار) بزيادة 95 في المئة عن العام السابق. واحتلّ قطاع المصارف المرتبة الأولى من حيث الإرتفاع وحجم التداول، متأثراً بشكل خاص بأسهم البنك العربي التي شكّلت أكبر حجم تداول في البورصة بقيمة 177،5 مليون دينار كما ارتفع سعرها من 184 ديناراً إلى 305 دنانير.

بورصة السعودية

وفي حزيران/يونيو 2003، تمّ إقرار قانون السوق المالية في السعودية المنتظر منذ سنوات عدّة، حيث تمّ إنشاء أوّل سوق رسمية للأوراق المالية في المملكة تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي بعد أن كان التداول بالأسهم حتى الآن يتمّ بين المصارف في سوق غير رسمية. وقد ارتفع مؤشّر السوق في الأشهر الستة الأولى من بداية إنشائه بنسبة 25 في المئة تقريباً، متأثراً بصورة خاصة بارتفاع أسهم شركات الكهرباء وبعض الشركات الصناعية، في حين كان أداء القطاعات متوازياً



بورصة الكويت: 102,9 %



بورصة الأردن: 53,8 %

تقريباً مع مؤشّر السوق العام.

بورصة عُمان

كما حقّقت سوق مسقط للأوراق المالية تحسّناً بارزاً العام 2003 بعد سنوات عدّة من التراجع، حيث أقفل مؤشّرها على 272،67 نقطة نهاية العام مقابل 191،86 في نهاية 2002، بزيادة 42،1 في المئة، إذ ساهمت معظم القطاعات في هذا النموّ. وقد اتخذ مجلس إدارة السوق قرارات عدّة في نهاية العام 2003 في ضوء تحسّن أداء البورصة وارتفاع حجم التداول، أهمها: إطالة فترة التداول لتصبح بين الساعة 10:00 و 12:30 صباحاً، وزيادة عدد الأسهم المسموح للشركات المالية تقديمها في كلّ طلب تداول بيعاً أو شراء من 5،000 إلى 10،000 سهم.

بورصة البحرين

أمّا بورصة البحرين، فقد ارتفع مؤشّرها بنسبة 28،3 في المئة، وحققت رسملتها السوقية نموّاً بنسبة 24،14 في المئة إلى 3،66 مليارات دينار (9،73 مليارات دولار)، مع ارتفاع حجم التداول بنسبة 31،5 في المئة إلى 102،24 مليون دينار. كذلك، استحوذ قطاع المصارف على حصّة الأسد من قيمة التداول بنسبة 49 في المئة من المجموع، تلاه قطاع الخدمات بنسبة 37 في المئة من المجموع. وتصدّر البنك الأهلي المتحد قائمة الشركات الأكثر تداولاً بنسبة 27،8 في المئة من قيمة التداول الإجمالية، تلته شركة البحرين للاتصالات بنسبة 21،6 في المئة ثمّ بنك البحرين والكويت بنسبة 9،1 في المئة.

بورصة مصر

كذلك تحسّن مؤشّر سوق الأوراق المالية في مصر العام الماضي، بنسبة فاقت أكثر التوقّعات تفاؤلاً إذ بلغت 26،1 في المئة متأثراً بشكل خاص بأسهم قطاع الاتصالات التي ارتفعت بشكل ملحوظ لا سيما في أواخر السنة خصوصاً في ضوء استقرار سعر صرف الجنيه نسبياً. ويتوقّع العديد من المراقبين استمرار هذا التحسّن في الفصل الأول من العام الحالي ليطال قطاعات اقتصادية أوسع، خصوصاً الإسمنت والمقاولات

والأغذية. ويُذكر أنّ سوق الأوراق المالية في مصر عقدت مؤخّراً إتفاقية مع بورصة الدار البيضاء في المغرب تخوّل الشركات من البلدين بإدراج أسهمها في بورصة البلد الآخر، ما يمكن أن يعزّز التداول في البورصتين ويقرّب في ما بينهما.

دخول الامارات والمغرب إلى نادي البلدان ذات السندات السيادية

بورصة المغرب

وحققت أيضاً بورصة الدار البيضاء أداء جيداً، حيث ارتفع مؤشّرها الرئيسي بنسبة 30 في المئة خلال العام، جاء معظمه في النصف الثاني من العام، بعد تجاوز التفجيرات الحاصلة في شهر أيار/مايو 2003 من دون تأثيرات كبرى على القطاعات الاقتصادية المختلفة.

بورصة تونس

أمّا بورصة تونس، فقد سجّلت نموّاً بنسبة 20 في المئة العام الماضي، في حين زادت الرسملة السوقية بنسبة 4،7 في المئة في ضوء انخفاض عدد الشركات المدرجة من 46 إلى 45 شركة. وقد طغى أداء 3 شركات على الأداء الكلّي العام الماضي، وهي شركة التبريد بتونس التي حققت أسهمها ارتفاعاً كبيراً بنسبة 41 في المئة وشركة الاتصالات التونسية بنسبة 27،1 في المئة، والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة بنسبة 19،4 في المئة.

بورصة بيروت

في لبنان، زاد نسبياً نشاط بورصة بيروت مع تحسّن أداء أسهم المصارف المدرجة في ضوء ارتفاع ربحيتها وزيادة نموّها، في حين بقيت أسهم شركة "سوليدير" على انخفاضها في ظل استمرار ركود أسعار العقارات رغم ازدياد الطلب خصوصاً من الخارج، وقد ارتفع مؤشر البورصة بنسبة 5،5 في المئة تقريباً مع ازدياد الرسملة السوقية إلى 1،5 مليار دولار في نهاية العام



دبي: البورصة الفتية



بورصة البحرين: 28،3%

2003 مقابل 1،4 مليار دولار نهاية 2002، كما زادت قيمة التداول إلى 131 مليون دولار مقابل 119 مليوناً خلال الفترة نفسها علماً بأنها لا تزال دون المستويات العالية المحققة في أواخر التسعينات.

5 مرّات في 10 سنوات

وقد أظهر التقرير الفصلي للأسواق المالية العربية لغاية أيلول/سبتمبر 2003 الصادر عن صندوق النقد العربي أنّ الرسملة السوقية للأسواق العربية المغطاة (13 سوقاً رسمية) تضاعفت 5 مرات في السنوات العشر الماضية لتصل إلى نحو 341،5 مليار دولار من 72،5 مليار دولار في بداية العام 1994. ومن المرجّح أن يكون هذا الرقم قد تجاوز 350 مليار دولار في نهاية العام 2003. ويعزى سبب هذا النموّ الذي جاء معظمه في آخر 18 شهراً إلى الانخفاض الحاد في معدّلات الفوائد الذي دفع المستثمرين إلى الأسهم والأداء الجيد للعديد من الشركات إضافة إلى إدراج بورصتي دبي وأبو ظبي في مؤشّر الصندوق.

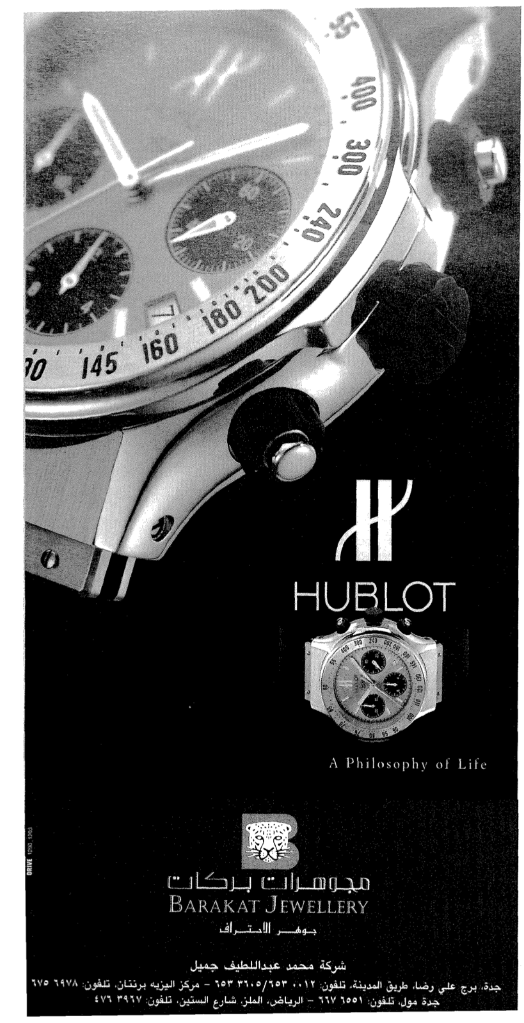
أهم الصفقات

وفي العام 2003 حدثت تغيّرات عدّة في شركات مساهمة عربية كبرى من خلال صفقات ضخمة ساهمت في تنشيط التداول في بعض البورصات وزيادة حجمه، وهي:

— مجموعة الموارد باعت حصتها في البنك السعودي الهولندي إلى مجموعة العليان (15،9 في المئة) والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية (11 في المئة) في أكبر صفقة مصرفية في السعودية منذ أكثر من 10 سنوات بقيمة 2،4 مليار ريال (665 مليون دولار) في كانون الثاني/يناير 2003. وبذلك تصبح مجموعة العليان أكبر مساهم في البنك بعد "أ.ب.ن.أمرو" (40 في المئة).

— ورثة **خالد شومان** باعوا حصتهم في البنك العربي بنسبة 11 في المئة إلى مجموعة الحريري (5 في المئة) والمؤسسة العامة للضمان الاجتماعي (4 في المئة) وعائلة **شومان** (2 في المئة)، في صفقة اعتُبرت تاريخية علماً أنّ هذه الحصة كانت الأكبر في البنك.

— "كومرزبنك" خرج من "البنك المغربي للتجارة



الخارجية" في كانون الثاني/يناير 2003 في صفقة لم تعلن قيمتها الفعلية.

– شركة "إعمار" باعت 150 مليوناً من أسهمها بقيمة 375 مليون درهم تقريباً (103 ملايين دولار) بعد أن كانت أعادت شراءها العام 2001، إلى شركتين كويتيتين هما "الأهلية للإستثمار" و"الخليجية للإستثمار"، حيث أدارت الصفقة شركة "شعاع كابيتال".

أسواق السندات

في العام 2003، دخل كلّ من الإمارات والمغرب نادي البلدان العربية التي لديها سندات سيادية. فقد أصدرت حكومة دبي في أيار/مايو الماضي سندات بقيمة 1،5 مليار درهم إماراتي (408،7 ملايين دولار) لمدة 5 سنوات بفائدة عائمة تبلغ 60 نقطة أساس فوق معدّل الإمارات بين المصارف "إيبور" Ebor. ويعتبر هذا الإصدار الثاني في الإمارات، بعد إصدار شركة طيران "إمارات"، المملوكة بالكامل من قبل الدولة، بقيمة مماثلة في العام 2001. كما أعلنت الشركة أنها ستطلق أوّل إصدار "يوروبوند" بقيمة 400 مليون دولار في أوائل العام 2004 سيدرج على بورصة اللكسمبورغ بهدف تنويع قاعدة المستثمرين خارج الإمارات، إقليمياً ودولياً، لتصبح أوّل شركة خليجية تدخل سوق السندات الدولية.

كما أصدر المغرب في أواخر حزيران/يونيو 2003 أوّل سندات "يوروبوند" له بعد تأجيل لسنوات عدّة، بلغت قيمتها الإجمالية 400 مليون يورو لمدة 5 سنوات بمعدّل فائدة يبلغ 5 في المئة. وكان الإقبال على هذا الإصدار جيداً رغم أنه جاء بعد نحو شهر من تفجيرات الدار البيضاء، حيث توزّعت الإكتتابات الأوّلية للمستثمرين بشكل متنوّع جغرافياً بنسبة 64 في المئة من أوروبا و25 في المئة من الشرق الأوسط و9 في المئة من الولايات المتحدة و2 في المئة من آسيا. أمّا الهدف من وراء الإصدار فهو الحلول مكان ديون قديمة ومرتفعة الكلفة لمؤسسات دولية بنسبة فائدة 8 في المئة، علماً أنّ الحكومة المغربية تتمتّع بفائض مريح في الحساب الجاري بالإضافة إلى حصولها على سيولة كبيرة بعد نجاح عملية خصخصة شركة ريجي التبغ مباشرة قبل الإصدار بقيمة 1،5 مليار دولار.

أمّا لبنان، الذي يُعدّ أكبر مصدر للسندات الدولية بين كافة الدول

العربية، حيث تشكّل إصداراته أكثر من ثلثي مجموع السندات العربية الصادرة في الأسواق الدولية، فقد شهد انخفاضاً في حجم سنداته العام 2003 إذ استحق إصداران في نيسان/أبريل وأيلول/سبتمبر بقيمة 500 مليون دولار لكل منهما ولم يجر إصدارات أخرى مكانها. ويعود ذلك إلى الأموال التي حصل عليها لبنان بموجب إتفاقية "باريس 2" للدول المانحة والتي أمّنت سيولة إضافية بقيمة 3،8 مليارات دولار على شكل ودائع وقروض ميسّرة، ما أغنى الحكومة عن إصدار سندات دين لتمويل العجز المستمر في موازنتها. لكن الدولة اللبنانية ستواجه تحدّياً متزايداً ابتداءً من العام 2004 مع قرب استحقاق جزء كبير من سنداتها الدولية، بقيمة 1،6 مليار دولار و2،3 مليار دولار و2،55 مليار دولار في الأعوام الثلاثة المقبلة على التوالي، حيث ستزيد صعوبة تسديدها أو استبدالها بسندات جيدة في غياب أي خطوات فعلية لتقليص المديونية العامة، عبر الخصخصة أو الإصلاح الإداري أو غير ذلك من المبادرات للتخفيف من عبء خدمة الدين العام البالغة 3 مليارات دولار سنوياً.

4 صفقات ضخمة ساهمت في تنشيط التداول في بعض البورصات العربية

سندات القطاع الخاص

في القطاع الخاص، اقتصرت معظم الإصدارات الجديدة الكبيرة على العملات المحلية، باستثناء لبنان. ففي أوائل العام 2003، أتمّت شركة الإسمنت المصرية أكبر إصدار سندات في القطاع الخاص بالعملة المحلية بلغ مليار جنيه مصري (185 مليون دولار). وستستخدم حصيلة الإصدار لتسديد الديون المصرفية القصيرة والمتوسّطة الأجل المترتّبة على الشركة، والمعقودة بين العامين 1996 و2001 لتمويل بناء خطوط إنتاج جديدة. وقد قسّم الإصدار إلى شريحتين: إحداهما بفائدة ثابتة بنسبة 13 في المئة، والأخرى بفائدة متحرّكة توازي معدّل



بورصة مصر: 26،1%

النموّ في أسواق الأسهم (2003)

البورصة	نسبة النموّ (%)
1 – الكويت	102،9
2 – قطر	69،8
3 – الأردن	53،8
4 – السعودية	25،0
5 – عمان	42،1
6 – البحرين	28،3
7 – مصر	26،1
8 – المغرب	30،0
9 – تونس	20،0
10 – لبنان	5،5

فائدة المصرف المركزي زائد 2 في المئة.

وأصدر بنك مسقط سندات بقيمة 25 مليون ريال عُماني (65 مليون دولار) لمدة 10 سنوات وبنسبة فائدة تبلغ 7 في المئة. ويتمتّع المصرف بتصنيف ائتماني استثماري جيد (Baa2) وهو يعتبر من أنشط المصارف الخليجية في النمو عبر الدمج والتملّك، بدءاً مع البنك الأهلي العماني العام 1993 ثمّ بنك عمان التجاري العام 1999 وبنك عمان الصناعي العام 2001. كما أصدرت شركة ألمنيوم البحرين "ألبا" في منتصف العام 2003، سندات بقيمة 200 مليون دولار لمدة 10 سنوات وبفائدة عائمة للمساهمة في تمويل مشروع توسيع الطاقة الإنتاجية للشركة والمقدّرة تكلفته بنحو 1،7 مليار دولار.

أمّا في لبنان، فقد أستحقّت شهادات إيداع بالدولار الأميركي لثلاثة مصارف لبنانية هي: "الاعتماد اللبناني" وبنك بيروت وبنك البحر المتوسط بقيمة 55 و60 و75 مليون دولار على التوالي، تمّ إعادة إصدار اثنين منها بقيمة 60 مليون دولار لـ"الاعتماد اللبناني" و100 مليون دولار لبنك البحر المتوسط. وقد انخفض بذلك مجموع السندات وشهادات الإيداع القائمة بالعملات الأجنبية للمصارف والشركات اللبنانية من 975 مليون دولار في نهاية 2002 إلى 945 مليون دولار في نهاية 2003. لكن من المنتظر معاودة المصارف اللبنانية إصدار شهادات إيداع دولية العام 2004 خصوصاً في ضوء تراجع معدلات الفوائد كما بالنسبة لإصدار بنك البحر المتوسط الأخير الذي يحمل كوبون بنسبة 6،375 في المئة مقابل 8،625 في المئة للإصدار السابق للفترة نفسها (3 سنوات). ويتوقّع أن تنطلق الإصدارات الجديدة مع "فرست ناشونال بنك" الذي يعدّ لإصدار شهادات إيداع دولية بقيمة 50 مليون دولار وبمعدل فائدة يراوح بين 6،75 و7 في المئة.

ومن المتوقّع أن تقدم مصارف وشركات عربية عدة العام 2004 على إصدار سندات دين جديدة سواء بالعملات المحلّية أو الأجنبية للاستفادة من معدلات الفائدة المنخفضة والحصول على موارد طويلة الأجل بكلفة متدنّية. وفي بداية هذا العام أعلن بنك المشرق، الذي رفعت وكالة "موديز" تصنيفه الائتماني مؤخّراً، عن نيّته إصدار سندات متوسطة الأجل باليورو حيث تمّ تعيين

إصدارات سندات للقطاع الخاص في مصر وعمان ولبنان

11 إصداراً من صكوك الإجارة الاسلامية

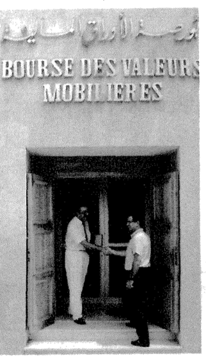
بنك أوف أميركا و"مورغان ستانلي" كمدبرين للإصدار.

السندات الإسلامية

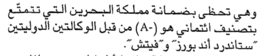
برزت صكوك الإجارة الإسلامية العام 2003 في ضوء تزايد اهتمام المستثمرين المحلّيين والدوليين بهذه الأداة المالية الحديثة نسبياً، التي تشكّل بديلاً مناسباً للإستثمار الإسلامي. وقد تصاعدت وتيرة إصدار الصكوك العام الماضي عدداً وقيمة، لتصل إلى 11 إصداراً بقيمة إجمالية تبلغ 2.68 مليار دولار أي ما يوازي تقريباً 15 في المئة من مجموع سندات الدين التقليدية القائمة للدول والشركات العربية بالعملات الأجنبية. وتعتبر هذه الظاهرة ملفتة حقاً، حتى أنّ بعض الشركات الخاصّة أخذت تفكّر في إصدار صكوك إجارة نظراً للإقبال الكبير عليها. فقد أعلنت شركة تبريد الإماراتية في بداية العام الحالي أنها تنوي إصدار صكوك إسلامية بقيمة 100 مليون دولار ستستعمل لتمويل مشاريع نموّ الشركة وخطط توسّعها والحصول على مصادر أموال جديدة إلى جانب توسيع قاعدة المستثمرين.

وتعتبر البحرين حالياً أهمّ مركز لصكوك الإجارة، إصداراً وتداولاً. وقد أصدرت مؤخّراً مؤسسة نقد البحرين صكوكاً بقيمة 250 مليون دولار لمدة 5 سنوات، وعيّنت مصرف سيتي بنك الإسلامي للاستثمار لإدارة الإصدار الذي تمّ تسويقه عالمياً للمرة الأولى. ويعدّ هذا الإصدار الثامن في سلسلة من الإصدارات التي بدأت المؤسسة بإطلاقها منذ أيلول/سبتمبر 2001، والتي يبلغ مجموعها حتى اليوم 980 مليون دولار، منها صكوك قائمة بقيمة 780 مليون دولار.

ويتوقّع استمرار البحرين في تكثيف إصداراتها من الصكوك من جهة لتثبيت موقعها كمركز أساسي للخدمات المالية الإسلامية والإستفادة من جهة أخرى من انخفاض معدّلات الفوائد التي تنعكس إيجاباً على كلفة إصدار هذه الصكوك. لكنّ الإصدار الأخير ليس ديناً جديداً على الحكومة البحرينية، بل جاء ليحلّ مكان سندات دين بقيمة 100 مليون دينار بحريني (ما يوازي 264 مليون دولار) لمدة 30 عاماً تمّ إصدارها في 1999/2/3، وذلك بهدف تنشيط السوق المالية الإسلامية في البحرين. وستدرج الصكوك الجديدة على بورصتيّ البحرين ولكسمبورغ،



بورصة تونس: 20%



وهي تحظى بضمانة مملكة البحرين التي تتمتّع بتصنيف ائتماني هو (-A) من قبل الوكالتين الدوليتين "ستاندرد أند بورز" و"فيتش".

كذلك طرحت دولة قطر في أيلول/سبتمبر الماضي أوّل إصدار لصكوك إسلامية جرى تسويقها عربياً ودولياً، حيث لاقى إقبالاً قوياً أدّى إلى زيادة حجم الإصدار ليصبح أكبر إصدار لصكوك إسلامية حتى الآن بقيمة 700 مليون دولار. لكن هذا الإصدار يختلف عن إصدارات الصكوك السيادية السابقة لكل من ماليزيا والبحرين في أنه مربوط بتمويل مشروع محدد هو بناء مدينة حمد الطبّية. ويرى بعض المراقبين أنّ خيار قطر إصدار صكوك في الوقت الذي تتمتّع بفائض من السيولة يهدف إلى تشجيع المؤسسات القطرية العامة والخاصة على ولوج هذا الباب.

توقّعات العام 2004

توقّع البنك الدولي أن يشهد الاقتصاد العالمي أعلى نسبة نموّ منذ العام 2001 بمعدّل 4.1 في المئة مقابل 3.2 في المئة العام 2003، منها 4.9 في المئة للدول النامية و2.5 في المئة للدول الصناعية. لكن ارتفاع سعر صرف اليورو مقابل الدولار في الفترة الأخيرة قد يخفّض توقّعات النموّ للاتّحاد الأوروبي ويدفع البنك المركزي الأوروبي إلى إعادة النظر في نسبة النموّ المقدّرة للعام 2004 والبالغة 1.6 في المئة بالنظر إلى إمكانية أن يخفّف هذا الإرتفاع من سرعة النموّ في دول الإتّحاد من خلال أثره السلبي على حركة التصدير. من جهة أخرى، فإنّ هبوط سعر صرف الدولار مقابل العملات الأجنبية الرئيسية انعكس مؤخّراً إيجابياً على الذهب الذي ارتفع سعره أوائل العام 2004 إلى أعلى مستوى له منذ 15 عاماً، متجاوزاً عتبة 425 دولاراً للأونصة، حيث يراهن العديد من الخبراء أن يواصل تحسّنه في الأشهر المقبلة في حال استمرار التذبذبات في أسواق القطع الدولية، حيث يقدّم الذهب مجال استثمار آمن مقارنة مع العملات خصوصاً في ظلّ بقاء معدلات الفوائد على مستوياتها المتدنّية الحالية.

في الأسواق العربية، ورغم اعتقاد بعض المراقبين أنّ فرص استمرار النموّ أصبحت ضئيلة بعد الزيادات الكبيرة المحقّقة في العديد منها العام 2003، يجد آخرون أنّ إمكانية ارتفاع أسعار الأسهم العربية كبيرة في ضوء التوقّعات الجيدة للنموّ الاقتصادي في العديد من البلدان العربية. ويشيرون إلى أنّ الزيادات المسجّلة العام الماضي جاءت بعد سنوات عدّة من التراجع أو الجمود، وبالتالي انطلقت من مستويات متدنّية ما يعزّز إمكانية مواصلتها وإن على وتيرة أبطأ نسبياً. وفي الواقع، فإنّ العام 2004 يشكّل فرصة لاستقطاب العديد من الرساميل العربية إلى الأسواق المالية العربية من خلال الاستفادة من الزخم الحالي في بعض هذه الأسواق، مع العلم أنّ التحدّيات تتزايد يوماً بعد يوم في ضوء المنافسة المتنامية من قبل صناديق الاستثمار الدولية وآخرها صناديق التحوّط (Hedge Funds) التي أخذت في العامين الأخيرين تجتذب مستثمرين عرباً أيضاً كما يظهر من الإعلانات والدورات الكثيرة حول هذه الصناديق في دول مختلفة، خصوصاً دول الخليج.■



من اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، د. باسل الهنداوي وفيصل أبو زكي

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين

مركز البحرين الدولي للتأمين

استضافت البحرين (18 – 19 كانون الثاني / يناير الماضي) ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الذي انعقد برعاية محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة ونظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع مؤسسة نقد البحرين. استقطب الملتقى 340 مشارك من كافة البلدان العربية ومن الولايات المتحدة الأميركية، وبريطانيا، وألمانيا والهند وإيران وماليزيا وسنغافورة وقبرص.

ونظراً إلى أهمية ونوعية حضوره شكّل الملتقى مناسبة لإطلاق عدد من المشاريع والشركات في مقدمها إطلاق مركز البحرين الدولي للتأمين.

تحدّث في جلسة الافتتاح كل من: الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة محافظ مؤسسة نقد البحرين، عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، ود. باسل هنداوي المدير العام لهيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن، وفيصل أبو زكي المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال.

المحافظ آل خليفة

تحدث محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة عن الدور الذي تضطلع به المؤسسة بالنسبة إلى قطاع التأمين فقال: "إن قطاع التأمين يعتبر قطاعاً صغيراً نسبياً قياساً إلى القطاع المصرفي في البحرين، إلا انه من القطاعات المالية الرئيسية الواعدة نظراً لإمكانيات النمو المهمة التي يتمتع بها. ويعتبر قطاع التأمين من بين أكثر قطاعات التأمين تطوراً في المنطقة فضلاً عن أن معدلات التوسع في هذا القطاع هي الأعلى مقارنة بأي منطقة أخرى، غير أنها تظل منخفضة بما يكفي لإتاحة مجال كبير للنمو في المستقبل إذا ما تمكّنا من خلق المناخ المؤاتي لذلك".

"وغني عن القول أن وجود إطار رقابي وإشرافي محكم يعتبر شرطاً مسبقاً وضرورياً للنمو، فهو يدعم الاستقرار المالي ويعزّز ثقة المستهلك، كما أنه يقلل من تكلفة التقيد بالأنظمة الرقابية ويحد في الوقت نفسه من معوقات الابتكار. ولهذا عيّنت المؤسسة خبراء مختصين من برايس ووترهاوس كوبرز في بداية العام 2003 لمساعدتها







جانب من الحضور في جلسة الافتتاح

على تنفيذ مشروع يهدف إلى إجراء مراجعة شاملة للإطار الرقابي والإشرافي القائم لشركات التأمين بغرض تطويره والارتقاء به".

وأضاف **المحافظ**: "الهدف الستراتيجي لمؤسسة نقد البحرين هو تطبيق نظام متوافق بالكامل مع المعايير الدولية على غرار الأنظمة التي حددها الاتحاد الدولي للتأمين مع الحرص في الوقت ذاته على أن يأتي هذا النظام مناسباً لمستوى المخاطر والتطور في هذا القطاع. إن الإطار الرقابي الجديد الذي نعكف على تطويره سوف يساعد في مجمله على تعزيز الثقة في استقرار شركاتنا العاملة في قطاع التأمين على المستويين الداخلي والخارجي".

"ولا شك أن العامل الرئيسي في نجاح البحرين كمركز مصرفي رائد هو تلك الأهمية التي نوليها لتطوير العنصر البشري. فالبحرين تمتلك واحداً من أكبر التجمعات في المنطقة من المختصين في القطاع المالي، وقد طوّرت سمعة كبيرة لها كمركز إقليمي للتدريب من خلال الجهود التي ظلت تبذلها مؤسسات مثل معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية".

"وبالإضافة إلى ذلك تعمل المؤسسة مع الاتحاد البحريني للتأمين على تحديد معايير للحد الأدنى للمهارات والمؤهلات المطلوب استيفاؤها لدى العاملين في هذا القطاع كوسيلة أخرى للتشجيع على تطوير المهارات الشخصية والمهنية داخل القطاع. وسوف يتم إدراج هذه المعايير في صلب الإطار من خلال ما يعرف باشتراطات الجدارة والأهلية المهنية".

كما تعمل مؤسسة نقد البحرين على تحقيق وعي وفهم أكبر لدى المواطنين والمقيمين بمنتجات التأمين ومنح قطاع التأمين الصورة والوضع اللذين يستحقهما. ويأتي الإعلان عن إنشاء مركز البحرين الدولي للتأمين كخطوة أولى على هذه الطريق، ما يوفّر لهذا القطاع تجمعاً له وجود مادي ملحوظ في السوق.

وختم **آل خليفة**: "لقد ظلت المؤسسة تنشط خلال العام الماضي في دعم وتشجيع مختلف المبادرات في هذا القطاع. ونحن نلمس اهتماماً متزايداً في أوساط شركات التأمين الدولية الكبرى باتخاذ البحرين مقراً لمقارها الإقليمية وعملياتها المساندة في الأسواق المجاورة، ولقد بادرت المؤسسة بتشجيع هذا التوجه من خلال تطبيق نظام مرن للترخيص بعيداً عن الإجراءات البيروقراطية".

"ونحن نلحظ أيضاً التوسع في إدارة السياسة والخدمات المساندة هنا في البحرين. ونعتقد بأن المزايا التي توفرها البحرين من حيث توافر الموارد البشرية المؤهلة وقربها من الأسواق الإقليمية الرئيسية من شأنها أن تتيح فرصاً مهمة تمكن هذه الخدمات من النمو في البحرين. ومرة أخرى لقد ظلت المؤسسة تمارس دوراً داعماً من خلال المنهج العملي الذي تتبناه في معالجة طلبات التفويض".

"وبالطبع فان التكافل وإعادة التكافل ينطويان هما أيضا على إمكانيات كبيرة من شأنها أن تسهم بصورة رئيسية في تطوير سوق الخدمات التأمينية للأفراد. وتحرص المؤسسة في هذا السياق على دعم عمليات التطوير في هذين الفرعين اللذين سوف يسهمان في تعزيز الوضع الذي تتمتع به البحرين حالياً بصفتها المركز الرائد للعمل المصرفي والمالي الإسلامي".

عبد الخالق خليل

بدوره تحدث الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** فقال: "إن أقساط التأمين العربي لعام 2002 هي في حدود 2,5 في المئة من إجمالي أقساط التأمين على مستوى العالم، بينما





تصل أقساط التأمين إلى مليارات عدة من الدولارات في دول أخرى أقل في مواردها الطبيعية والبشرية من بلادنا العربية. إذ لا تتجاوز أقساط التأمين نسبة الـ 1 في المئة من الناتج الإجمالي المحلي في الدول العربية.

وعدد **خليل** التحديات التي تواجه شركات التأمين العربية وأبرزها:

– ضعف الوعي التأميني لدى العملاء أفراداً ومؤسسات، ما يترتب عليه عدم تغطية الأصول الإنتاجية بالكامل، واكتفاء العملاء بتغطية الأصول الأكثر تعرضاً للخطر، بل والبعض منهم قد يؤمن على أساس ما يسمى بالخسارة الأولى.

– تنمية الموارد البشرية العاملة في هذا القطاع وحاجة الشركات الى تطوير برامجها التدريبية.

– التجارة الإلكترونية وتزايد دورها خلال المرحلة المقبلة وانتشارها في العديد من الدول باعتبارها الدافع الرئيسي للتنمية خصوصاً في قطاع الخدمات.

– ضعف الجهاز التسويقي والإنتاجي لدى شركات التأمين.

وأضاف **خليل**: "ولذلك لا بد لنا من مواجهة ضعف الوعي التأميني بالتوعية الشاملة من خلال تكاتف جهود كل مؤسسات المجتمع، والاهتمام بالكوادر البشرية العاملة في هذا القطاع، والاهتمام بقنوات التسويق المختلفة سواء من خلال الكوادر العاملة داخل شركات التأمين أو التسويق عبر البنوك، والاهتمام بفرع تأمينات الحياة باعتبار إن هذا الفرع لم ينل الاهتمام الذي يستحقه حتى الآن، حيث تكمن فيه إمكانيات ضخمة نلاحظها من نموه بسرعة متزايدة، وعليه نجد أن الشركات الأجنبية التي تدخل أسواقنا العربية تركز على هذا النوع من التأمينات، والاهتمام بتغطية أنواع من التأمينات، ما زالت الأرقام المحققة فيها دون مستوى طموحاتنا مثل التأمينات الزراعية، والمسؤوليات المهنية والمسؤوليات تجاه الطرف الثالث والذي نأمل أن تشمل تغطياته كل أفراد المجتمع، بحيث يواكب القاعدة القانونية.

د. باسل الهنداوي

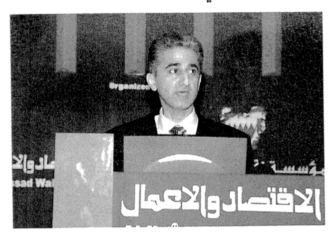


وقال مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن **د. باسل هنداوي**: "إن تطور قطاع التأمين يساهم في تحسين فعالية الأنظمة المالية من خلال تخفيض كلف العمليات، وخلق السيولة، وتطوير مناخ الاستثمار. وقد شهدت صناعة التأمين العديد من التغيرات استجابة لعوامل اجتماعية واقتصادية".

وأضاف: "من المهم جداً أن تقوم السلطات المسؤولة عن قطاع التأمين في البلدان بتطبيق المبادئ الأساسية للتأمين المتعلقة بالإشراف الفعال، والترخيص، وتحليل الأسواق، والتفتيش الميداني، والمقاييس، ومكافحة تبييض الأموال وغيرها".

وأعلن **هنداوي** عن انعقاد الاجتماعات السنوية للجمعية الدولية للهيئات المنظمة لقطاع التأمين في الأردن خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر المقبل ولأول مرة في العالم العربي.

فيصل أبوزكي



وقال **فيصل أبو زكي** المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال المنظمة لملتقى الشرق الأوسط للتأمين "أن معظم الأسواق العربية لا تزال حديثة العهد بخدمات التأمين مقارنة بالاقتصادات الصناعية، سواء من حيث توفر هذه الخدمات وتطورها وتنوعها أو من حيث الإنفاق عليها وشريحة المستفيدين منها، أو من حيث حجم صناعة التأمين العربية ككل أو حتى من حيث الإلمام بأهمية التأمين كعنصر رئيسي من عناصر النشاط الاقتصادي السليم. وفيما يقدر الحجم الإجمالي لأقساط التأمين في البلدان العربية بنحو 7 مليارات دولار سنوياً، فإن إمكانات السوق تقدر بأكثر من ذلك بكثير حيث تشير بعض التقديرات إلى إمكانية تجاوز حجم الأقساط حدود الـ40 مليار دولار خلال أقل من عقد من الزمن نتيجة النمو السكاني والإصلاح الاقتصادي وتطبيق التأمين الإلزامي في عدد من القطاعات، ما يبعث على التفاؤل بدور مستقبلي كبير لصناعة التأمين في الاقتصادات العربية. كما أن قطاع التأمين العربي يمكن أن يلعب دوراً مهماً في خلق فرص العمل الجديدة وتطوير الخبرات العربية المتخصصة، تماماً كما حدث في القطاع المصرفي العربي عبر العقود الماضية".

وختم: "ومع الإقرار بمجالات النمو والتطور الكبيرة المتاحة أمام صناعة التأمين العربية فإن متطلبات ذلك وركائزه الأساسية تكمن في مجموعة من الخطوات والإجراءات تشمل تشريعات تنظيمية جديدة، وإنشاء أجهزة رقابية فعالة، وتشجيع اندماج شركات التأمين الصغيرة لدرء الأخطار ورفع الكفاءة الكلية وغيرها من إجراءات وخطوات أساسية مماثلة. ولا بد هنا من التنويه بالخطوات الكبيرة التي تقوم بها مملكة البحرين في سبيل خلق البيئة التشريعية والتنظيمية المحفزة لنمو وتطوير صناعة التأمين ليس فقط على مستوى البحرين بل وعلى مستوى المنطقة ككل. ونتيجة لكل ذلك أصبحت مملكة البحرين تستحق لقب مركز صناعة التأمين في العالم العربي".

"وبالإضافة لما تقدم، فإننا نتطلع لأن تكون المرحلة الحالية هي الوقت الأنسب لبدء العمل الجاد لتنسيق قوانين وأنظمة وسياسات التأمين على النطاق الإقليمي، بغية تحقيق انفتاح الأسواق على بعضها البعض، ثم خلق سوق تأمين وإعادة تأمين متكاملة وتوليد فرص استثمارية جديدة في القطاع."

methaq net



خدمـات صحية واعـدة

Promising Health Services



جلسات العمل

اشتمل ملتقى الشرق الأوسط للتأمين على 5 جلسات عمل وجلستَيْ حوار تحدث خلالها 21 متحدثاً ومحاوراً، وتناولت عدداً من المحاور المتعلقة بصناعة التأمين. وهنا ملخص لأبرز ما جاء في هذه الجلسات.

الاتجاهات الجديدة والرؤية الإقليمية



جايمس كانت



باتريك كيني





إيان ريد

أدار الجلسة الأولى منسق إعادة التأمين لدى مجموعة البحر المتوسط للتأمين وإعادة التأمين(MedGulf) **جايمس كانت**، وتحدث فيها كلّ من: الرئيس التنفيذي للجمعية الدولية للتأمين (IIS) **باتريك كيني** (Patrick Kenny)، والمدير الإقليمي لشركة Norwich Union الشرق الأوسط **إيان ريد** (Iain Reid).

كيني في كلمته التي تضمّنت نظرة عامة عن صناعة التأمين والمخاطر، لخّص بالقول أن معدّلات الفائدة المنخفضة والافتقار إلى وسائل الائتمان النوعية والدمج تبقى الهواجس الأساسية لقطاع التأمين عالمياً. وأضاف أن القرن المقبل سيشهد تنافساً حاداً بين الشركات العالمية من جهة وبين الشركات النخبوية التي تقدّم خدمات بعينها من جهة أخرى، وأن هذه المنافسة ستكون صحّية لصناعة التأمين من خلال الابتكار والاستفادة من الثورة التكنولوجية في مجالات توقعات الزلازل ومنع انجراف التربة مثلاً.

بدوره قال **ريد** إن شركات التأمين الإقليمية بحاجة ماسّة إلى التوسّع خارج حدود بلدانها، وإن الدمج والتملّك والحصول على رخص جديدة تحتاج إلى بيئة تشريعية حديثة وقوية لتشجيعها. وأشار إلى أن المخاطر والفرص ستأتي من داخل الأسواق وليس من خارجها مع دخول بلدان المنطقة إلى منظمة التجارة العالمية. وتوقّع **ريد** أن يشهد قطاع التأمين الإقليمي عدداً من الإفلاسات بسبب وجود العديد من الشركات ذات رأس المال المنخفض.

أسواق التأمين الإقليمية الناشئة

الجلسة الثانية التي أدارها د. **باسل الهنداوي**، مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن وممثل الجمعية الدولية للإشراف على التأمين (IAIS)، تعاقب على التحدّث فيها كلّ من: **علي السبيحين**، مساعد المدير العام في "شركة الأهلية التعاونية للتأمين" السعودية، ود. **عبد الناصر هماتي**، رئيس "بيمه مركزي" إيران، و**همام بدر**، رئيس مجلس إدارة "إعادة التأمين المصرية"، و**ابرهام ماتوسيان**، رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان، و**أنور السادة**، المدير التنفيذي للخدمات المصرفية والتأمينية في مؤسسة نقد البحرين.

السبيحين أشار إلى أن أبرز التحدّيات التي تواجه قطاع التأمين السعودي هي: العائق الاجتماعي والديني وقلّة الوعي التأميني والتشريعات ووجود العديد من اللاعبين وعزا انخفاض مساهمة قطاع التأمين السعودي في الاقتصاد الوطني إلى حداثة عمره نسبياً ومروره بمرحلة التطوير وانخفاض مساهمته في الناتج المحلّي. أما عن أبرز التطوّرات التي يشهدها قطاع التأمين السعودي حالياً فلخّصها **السبيحين** بـ: الخصخصة وقانون التأمين الصحّي التكافلي وقانون التأمين وتحديد الجهة المسؤولة عن تنظيم القطاع والإشراف عليه، متوقعاً أن يرتفع حجم سوق التأمين السعودية من مليار دولار حالياً إلى 7 مليارات في العام 2010.

أما **هماتي** فأشار إلى أن قطاع التأمين الإيراني خضع لخطتين خمسيتين، خلال الأعوام من 1994 إلى 2003، ركّزتا على: تعزيز الوعي الوطني التأميني، تطوير التأمين التجاري، تقديم منتجات جديدة تلبي احتياجات العملاء، تحسين سياسة إصدار التراخيص وإعادة هيكلة صناعة التأمين لجهة إشراك القطاع الخاص بفعالية أكبر. وعن أبرز النتائج التي حققتها الخطط الخمسية قال **هماتي**: "إن حجم أقساط التأمين ارتفع من 380 مليار ريال إيراني في العام 1993 إلى 9،100 ملايين ريال في العام 2002، وتوقع أن يبلغ حجم القطاع للعام المالي 2003–2004 نحو 13،000 مليار ريال إيراني (1,6 مليار دولار أميركي)، مشيراً إلى أن قطاع النفط والطاقة الإيراني يحمل فرصاً تأمينية تصل إلى نحو 50 مليار دولار".

بدر الذي عدّد المراحل التاريخية التي مرّ بها قطاع التأمين المصري منذ العام 1850 وصولاً إلى العام 1998 ودخول مصر منظمة التجارة العالمية، قال: "رغم وجود 4 شركات تأمين حكومية فقط من أصل 20 شركة تعمل في السوق المصرية، إلا أنها تسيطر حالياً على



علي السبيحين



د.عبد الناصر هماتي



همام بدر



ابرهام ماتوسيان



أنور السادة

نحو 69 في المئة من قطاع التأمين على الحياة البالغ حجم أقساطه الإجمالي 959 مليون جنيه مصري، وعلى نحو 78 في المئة من سوق قطاعات التأمين الباقية البالغ حجمها 2،385 مليون جنيه مصري، وأشار إلى انخفاض حصة الشركات الحكومية في قطاع التأمين على الحياة عاماً بعد عام، واستمرارها بالنموّ في باقي القطاعات التأمينية بسبب قدرتها المالية".

ولخّص **ماتوسيان** المزايا التفاضلية لقطاع التأمين اللبناني البالغ حجم أقساطه السنوية نحو 500 مليون دولار أميركي، مصرّحاً عن القيام بالتحضيرات النهائية لإنشاء شركة إعادة تأمين في لبنان برأس مال عربي قدره مليار دولار. وتحدّث **ماتوسيان** عن 4 نقاط تتعلّق بقطاع التأمين العربي، وهي: الاستثمار، تحرير التأمين البيني، قيام الشراكات ومعايير الضمان لدى شركات التأمين، مركّزاً على أهمية الانتقال بصناعة التأمين العربية من القطاع العام إلى الخاص، وعلى بروز التكافل الإسلامي. وختم بالقول أن حجم الأسواق العربية كلٌّ على حدة لا يسمح بقيام شركات وطنية عملاقة قادرة على مواجهة المنافسة من قِبل الشركات العالمية، وأن مفهوم الحماية إلى زوال.

السادة مختتماً الجلسة، قال: "إن حجم أقساط التأمين في البحرين ارتفع بنسبة 16 في المئة العام 2002 إلى 180 مليون دولار، وأن مؤسسة نقد البحرين بعد أن أصبحت الهيئة المشرفة على القطاع تعمل على تطبيق المعايير الرقابية الدولية، وعلى اعتماد مواصفات متشابكة ومشتركة بين كافة القطاعات المالية. وعدّد **السادة** أبرز الاهداف المستقبلية لقطاع التأمين البحريني، ومنها: تعزيز موقع البحرين كمركز إقليمي للتأمين التقليدي والتكافلي، ويدخل في إطار ذلك إنشاء مركز البحرين الدولي للتأمين، والتركيز على تطوير الكوادر الفنية المؤهلة وتقديم المنتجات المبتكرة وتشجيع المنافسة والشفافية واستقطاب الشركات العالمية.

الاتجاهات الجديدة في أسواق التأمين العربية

أدار الجلسة **ياسر البحارنة**، مدير عام إعادة التأمين في المجموعة العربية للتأمين "أريج"، وتحدّث فيها الخبير الأكتواري **إبراهيم مهنا**، رئيس مؤسسة مهنا، لبنان، و**مالكولم كاتس – واطسون** (Malcolm Cutts-Watson)، الشريك الرئيسي في Guernsey, "Willis Global Captive Practice"، و**رافي فيشواناث** (Ravi Vishwanath)، المدير الإقليمي لقسم إدارة المجموعة في "American Life Insurance Company"، الإمارات.

مهنا الذي تحدّث عن أهمية تصنيف شركات التأمين، أشار إلى أن هذه العملية تتطلّب الإخلاص والنوعية والقرار والموضوعية والمعرفة والتعقب من قِبل المصنِّف، وأن المستفيدين من عملية التصنيف هم حملة البوالص وشركات التأمين وإعادة التأمين والمستثمرون والسماسرة والمصارف والهيئات المحاسبية والتشريعية والرقابية.



مالكولم كاتس – واطسون



إبراهيم مهنا



ياسر البحارنة — رافي فيشواناث

وميّز **مهنا** بين التحليل غير التواصلي لشركات التأمين الذي يتصف بأنه رأيٌ وليس حقيقة، وبين التحليل التواصلي (Interactive) الذي يشمل ستراتيجية الشركة وهيكليتها الإدارية والأداء وستراتيجية الاستثمار وتوفر السيولة ومدى المرونة المالية.

وعرّف **واطسون** مفهوم التأمين الشقيق (Captive) باعتباره شركة تابعة تتولّى تأمين بعض مخاطر الشركات الشقيقة أو التابعة أو حتى الزبائن. وأشار **واطسون** إلى أنه يوجد نحو 5،000 شركة تأمين شقيق حول العالم بحجم أقساط يبلغ 35 مليار دولار، مؤكّداً أنه يتمّ سنوياً إنشاء 400 شركة جديدة، وفي حين أن 65 في المئة من أكبر 500 شركة عالمية تستخدم هذا المفهوم، فإنه لم يدخل منطقة الشرق الأوسط بقوّة حتى الآن، علماً أن البحرين تشكّل سوقاً مهمة لهذا القطاع، حسب **واطسون**، الذي عدّد مزايا التأمين الشقيق، ومنها: التصميم المرن والتغطية الأوسع وخلق الطاقات الإضافية وتوفير الدخول المباشر إلى أسواق إعادة التأمين وتقليل الإنفاق الخارجي وتحسين تدفق النقد وتأمين مصدر دخل جديد للشركات.

أما **فيشواناث** الذي أشار إلى تواجد "أليكو" في الشرق الأوسط منذ 50 عاماً، ولديها حالياً 181 مكتباً في 15 بلداً عربياً، فانتقل للحديث عن سوق التأمين في الشرق الأوسط معتبراً أنه يحمل العديد من الفرص لأنه "غير مغطّى" بقوّة حتى الآن، وأن الحكومات تسعى إلى نقل مهمة توفير الضمان إلى القطاع الخاص، كما أنه يمتاز بالتفاوت في مستوى التشريعات بين بلدٍ وآخر، كذلك فإن حكومات المنطقة لا تملك رؤية واضحة حول الدور الذي يمكن أن تلعبه شركات التأمين العالمية، داعياً إياها إلى فتح أسواقها أمام هذه الشركات، لما سينعكس ذلك على الاقتصاد الوطني ومناخ الاستثمار والأعمال والقطاع المالي وعلى مواطنيها.

التطبيق الناجح لمنتجات التأمين التكافلي

رئيس جمعية البحرين للتأمين **سمير الوزان** ترأس الجلسة، وتحدّث فيها كلّ من: **حسن العمري**، الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للتأمين "ميثاق"، و**داود تايلور**، مساعد المدير العام ورئيس قسم التكافل في بنك الجزيرة السعودي، و**محمد ترميذزي بن أحمد نور الدين**، الرئيس التنفيذي لـ Mabyan Takaful Berhad الماليزية، و**أجمل باتي**، رئيس قسم التكافل في بنك HSBC.

العمري الذي حدّد حجم التأمين التكافلي العربي بنحو ملْيار دولار أميركي، اعتبر أن سوق المملكة العربية السعودية وحدها قد تصل إلى 6,4 مليارات دولار مع تطبيق نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني. وأشاد بتجارب كلّ من البحرين والكويت والسودان ولبنان ومصر وتونس وماليزيا، مؤكّداً على تفضيل العملاء للمنتجات الإسلامية، وعلى وجود سوق متنامية للتأمين التكافل حول العالم، بالإضافة لوجود توجّهات قوية لتأسيس شركات إعادة تأمين تعمل طبقاً لمبادئ التكافل، كما أن بعض الدول تتجه نحو جعل التأمين التكافلي هو




سمير الوزان


حسن العمري


داود تايلور


محمد ترميذي بن أحمد نور الدين


أجمل باتي

الصيغة المعتمدة مثل السعودية والسودان، ودول أخرى تشجّع على الاستثمار في هذا المجال مثل الكويت وقطر وماليزيا.

أما **تايلور** فقدّم خارطة طريق حول تطوّرات قطاع التأمين الإسلامي على الحياة والمدّخرات، ملمّحاً إلى أن تطوّر المفهوم الأساسي للتكافل يجب أن يسير بالتوازي مع تطوّر المنتجات. معدّداً المراحل النموذجية المتوازية لتحقيق ذلك، وهي: الموافقة الشرعية المبدئية على النموذج والتي تترافق مع تطوير نموذج الأعمال من قِبل الخبراء الأكتواريين، وبعد ذلك تأتي الموافقة الأوّلية للهيئة التشريعية والرقابية، ومن ثمّ تطوير آليات التسويق والعمليات والتكنولوجيا المناسبة مع بعضها البعض، فالموافقة الشرعية النهائية وتحديد جهة إعادة التكافل وطبيعة العقود معها، وأخيراً الموافقة النهائية للهيئة التشريعية أو الرقابية وتعيين طاقم العمل، قبل البدء في العمل وطرح المنتجات في الأسواق.

بدوره تحدّث **نور الدين** عن التجربة الماليزية في تطبيق ستراتيجية تسويق فعّالة لمنتجات التأمين التكافلي، وقال إن حجم أقساط التكافل ارتفع من 1,6 مليون ريجنت (الدولار = 3,8 ريجنت) في العام 1986 إلى 1,2 مليار ريجنت في العام 2002، أيّ بنسبة نموّ سنوية تبلغ 51,3 في المئة. كما ارتفعت الأصول من 1,9 مليون ريجنت إلى 3,6 مليارات ريجنت، بمعدّل نموّ سنوي 59,5 في المئة فأصبحت نسبة أقساط التكافل من مجمل قطاع التأمين الماليزي 5,2 في المئة. ولمح إلى أن جاذبية التكافل توازي التأمين التقليدي، إن لم يكن أفضل، يُضاف إليها المزايا الدينية والإنسانية التي تهمّ المسلم وغير المسلم على حدّ سواء.

باتي متحدّثاً عن تكامل العمل المالي الإسلامي من خلال التحالف بين المصارف وشركات التكافل، اعتبر أن مزيجاً من التكنولوجيا وشبكات المصارف ومنتجات التأمين الإسلامي توفر فرصاً مميّزة وتؤدّي إلى ابتكار صناعة تكافل عبر المصارف تفتقد إليها الأسواق بشدّة. وأشار **باتي** إلى أن هذا الأمر يتطلّب بيئة قانونية ومالية ملائمة وتشريعات وطنية مواكبة وإدارة قويّة وكادر عمل مؤهّل وبيعاً متقاطعاً فعّالاً. ولمح إلى أن أهم العوائق في طريق صناعة تكافل عبر المصارف، هي: الموقف من التأمين، ثقافة البيع المختلفة، الافتقار إلى تعليب جيّد ومقاومة التغيير.

التأمين ضد مخاطر خاصة


جايمس سادرلند

ريشارد سكوت

ترأس الجلسة **جايمس سادرلند** (James Sutherland)، رئيس التطوير والستراتيجيات للأسواق العالمية في Lloyds، وتوالى على الحديث: **ريشارد سكوت** (Richard Scott)، المدير التنفيذي لقسم الطاقة في AON، و**جايمس ستافورد** (James Stafford) مدير عام Heath Lambert البحرين، و**طوني مكارثي** (Tony McCarthy)، مدير العقود والتأجير لقسم الفضاء والطيران العالمي في Willis.

سكوت الذي تحدّث عن تأمين قطاع الطاقة، أشار إلى أهمية إيلاء نظرة شاملة للسوق، وإعادة النظر بالخسائر الأخيرة، ومدى توافر عقود إعادة تأمين لهذا الفرع. ولمح إلى استمرار تعرّض الشركات المؤمّنة وشركات التأمين للمخاطر بشكل متنام، وإلى ضرورة تخفيض الأكلاف، وتحسين نوعية ووضوح عقود التأمين، بالإضافة للمشاركة في القيمة بين حملة البوليصة وحملة الأسهم من خلال توزيع المحفظة بينهما. وتوقّع **سكوت** استمرار هشاشة سوق التأمين على الطاقة خلال العام 2004.

أما **ستافورد** فتحدّث عن التأمين البحري وتحديد الخطر الفعلي، موضحاً أنه يشمل خسارة السفينة أو تعطلها، والتعرّض للتلوّث، والإصابات الشخصية للطاقم، وأخطار الحرب، وقال إن الأخيرة هي المثال الأبرز على صعوبة التسعير في هذا الفرع.

وشدّد **ستافورد** على أهمية وجود شباك واحد يستطيع مالك السفينة من خلاله شراء كافة الخدمات المتعلّقة بالتأمين البحري، وعلى ضرورة بناء علاقة قوية بين المؤمّن والمؤمَّن لتفهّم احتياجات


جايمس ستافورد


طوني مكارثي



Together

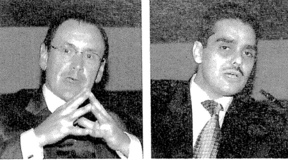
we serve our industry

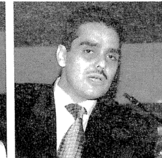
P.O.Box 2851, Manama, Kingdom of Bahrain.Tel:(+973) 1753 1555 Fax: (+973) 1753 0799
Http://www.bia-bh.com , email: bia@bia-bh.com



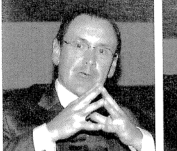
ومتطلّبات كلّ منهما لدى الآخر.

بدوره، قال مكارثي حول تأمين الطيران إنّ تجاوز تأثيرات أحداث 11 أيلول/سبتمبر على هذا الفرع هو مسؤولية مشتركة بين الحكومات ومعيدي التأمين، موضحاً أن هذا القطاع كان يعاني قبل هذه الأحداث، ما أدّى بشركات التأمين خلال فترة سابقة إلى إلغاء تغطية المخاطر على الركّاب الناتجة عن الحرب والمخاطر الناتجة عن طرفٍ ثالث، لكنها ما لبثت أن أعادتها بصيغةٍ جديدة وبسعرٍ محدود. وختم مكارثي بالقول أن هذا الفرع بدأ يعاود نشاطه وإن بشكل بطيء.





أشرف بسيسو



أودو كروغر

كيف ينظر المعيدون إلى أسواق المنطقة؟

تناولت جلسة الحوار أسواق الشرق الأوسط من وجهة نظر المعيدين العالميين والإقليميين. وأدار الجلسة نائب رئيس مجلس إدارة جمعية التأمين البحرينية **أشرف بسيسو** وشارك فيها كل من: الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين "أريج" **أودو كروغر**، الزميل المحاضر في الكلية الأكتوارية في لندن، وأكتواري تطوير المنتج لدى هانوفر ري لايف كونسالتنتس **سالمين سيميونيدس** والمدير التنفيذي لشركة المتحدون لوساطة التأمين (UIB) في لندن **جورج قبان**.

أودو كروغر

استهل **كروغر** الحديث مستعرضاً للمشاكل الأساسية التي تعيق نمو قطاع التأمين في المنطقة وهي ثلاث: **أولاً**، التوزيع غير المتوازن للثروات في المنطقة والذي يختلف عن واقع الأسواق التي يمكن استخدامها كمقياس Bench mark. **ثانياً**، الافتقار إلى الكفاءات التأمينية في جزء واسع من أسواق الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا وأخيراً عدم تطوير الآليات اللازمة لتوجيه المواهب في صناعة التأمين، حيث أنّ هذا القطاع لا يستقطب الخريجين كالقطاع المصرفي مثلاً.

وشدّد **كروغر** في المقابل على الإمكانات التي تزخر بها المنطقة وبخاصة إذا ما تحققت التوقعات المتعلقة بالنمو السكاني المرتقب في المنطقة للسنوات الـ 10 المقبلة حيث تشير المعلومات إلى أن معدل النمو السكاني المتوقع سنوياً يقدّر بنحو 2,6 في المئة في الشرق الأوسط مقارنة بمعدل عالمي 1,6 في المئة، ما يؤدي إلى زيادة في حجم الأقساط سيصل إلى 44 مليار دولار في أسواق التأمين في الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا وإيران وتركيا، وبالتالي سيصل الإنتاج إلى نصف المعدل العالمي للإنفاق الفردي على التأمين.

واعتبر **كروغر** أن الأسواق الأسرع نمواً في الشرق الأوسط هي السعودية، الكويت، اليمن، الأراضي الفلسطينية وعمان حيث

على هامش الملتقى

الإعلان عن 4 مشاريع

أوردت صحيفة الأيام البحرينية عن ملتقى الشرق الأوسط للتأمين أنه تمّ تنظيمه على غرار المؤتمرات العالمية، وأنه شكّل صيداً ثميناً من خلال الفعاليات التأمينية التي أعلنت على هامشه، وأبرزها: إنشاء مركز البحرين الدولي للتأمين، انطلاق أعمال شركة MedGulf داخل سوق البحرين، إطلاق أول شركة إعادة تأمين إسلامية باسم "ميثاق ري"، وعزم AON ثاني أكبر شركة تأمين في العالم على اعتماد البحرين كمركز إقليمي لها. وقد حرص محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة على حضور كافة المؤتمرات الصحفية للإعلان عن هذه المبادرات المهمة بالنسبة لقطاع التأمين ولمناخ الاستثمار في البحرين والمنطقة.

AON

عبداللطيف شريف الريس

قال عبداللطيف شريف الريس، رئيس مجلس إدارة AON في الشرق الأوسط، أن مجلس إدارة الشركة سيعقد اجتماعاً عاجلاً في لندن حول التقدّم إلى مؤسسة نقد البحرين للحصول على ترخيص بافتتاح الفرع الإقليمي للشركة في مملكة البحرين.



يُذكر أن AON الأميركية تعتبر أكبر وسيط إعادة تأمين في العالم، وثاني أكبر وسيط في عمليات التأمين المباشر عالمياً بعمليات تبلغ نحو 8 مليارات دولار. وتعمل الشركة في 125 دولة ولديها نحو 56 ألف موظف.

مركز البحرين الدولي للتأمين



المحافظ يتوسط من اليمين: أحمد جناحي، البسام، عصام جناحي والسادة.

تمّ التوقيع على اتفاقية أوّلية بين مؤسسة نقد البحرين ومرفأ البحرين المالي لتأسيس مركز البحرين الدولي للتأمين، بحضور كلّ من محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، ونائب المحافظ خالد البسام، والرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي ورئيس مجلس إدارة مرفأ البحرين المالي عصام جناحي، والمدير التنفيذي للخدمات المصرفية والتأمينية في مؤسسة نقد البحرين أنور السادة، والمستشار العقاري للمشروع م.أحمد جناحي.

ويهدف المركز، الذي يقع ضمن مشروع مرفأ البحرين المالي، إلى تعزيز مكانة البحرين كمركز إقليمي لأنشطة التأمين وإعادة التأمين، وسيضمّ تحت سقف واحد الشركات العاملة في هذا القطاع إضافة إلى شركات الخدمات المرافقة.

تبلغ كلفة المركز نحو 15 مليون دينار بحريني، ويضمّ 14 طابقاً بمساحة إجمالية 10،500 متر مربّع، ويستغرق إنشاؤه نحو 18 شهراً. وكدعم للمشروع استأجرت مؤسسة نقد البحرين 7 أدوار ضمن عقدٍ طويل الأجل بغرض إعادة تأجيرها إلى شركات تأمين.

سيتضاعف عدد السكان في السنوات الـ 25 المقبلة في تلك الدول، كما يتوقع البنك الدولي أن يبلغ عدد السكان في أسواق الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا 455 مليون نسمة في العام 2015 ما يدل على إمكانات ضخمة لكن كامنة لصناعة التأمين.

وأشار كروغر إلى الواقع الإيراني "والذي يعكس واقع الأسواق الأخرى أيضاً. ففي تلك السوق نرى أن أكثر من 60 في المئة من السكان تقل أعمارهم عن 25 عاماً. وهؤلاء الأشخاص كانوا منذ خمس سنوات تحت رعاية أولياء أمرهم، الآن تحولت هذه الفئة إلى قوة عاملة في هذه الأسواق، لذا نجد، بعكس أجزاء أخرى من العالم أن أكثر من 60 في المئة من السكان يشكلون قوة شرائية. وبالإمكان مقارنة هذا الوضع بذلك في جنوب شرق آسيا في السنوات العشر الماضية حيث أن انفجاراً مماثلاً كان متوقعاً للسنوات العشر الأخرى المقبلة وعلى الرغم من الأزمة في آسيا فقد تحققت التوقعات فعلاً".

سالمين سيميونيدس

ثم تحدثت سيميونيدس عن أسواق التأمين في الشرق الأوسط التي تعتبر صغيرة نسبياً بالمفهوم العالمي مقارنة بعدد السكان الكبير وتميزها بارتفاع الفئة الفتية التي تكون القوة العاملة القادرة على شراء التأمين. ولفتت إلى أن معدلات انتشار التأمين على الحياة متدنية مقارنة بشمال أفريقيا التي تعدّ الأعلى في العالم مع معدل 16 في المئة من إجمالي الناتج المحلي.

وعددت سيميونيدس جملة من التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المنطقة والمعوقات التي تحول دون معدلات انتشاره ومنها "وجود أطر ضمان اجتماعي شاملة، الروادع الدينية، ضعف الثقافة التأمينية، حماية غير ملائمة للمستهلك، مستوى خدمة دون المعايير المطلوبة، الافتقار إلى المنتجات المبتكرة، محدودية قنوات التوزيع، نسبة إنفاق عالية نسبياً ينتج عنها غالباً تراجع المردود المالي وسيطرة شركات التأمين الحكومية في بعض الأسواق ما يحدّ من المنافسة".



سالمين سيميونيدس

ثم عرضت سيميونيدس التحديات من وجهة نظر إعادة التأمين العالمية فلفتت إلى أن "معيدي التأمين بحاجة لأن ينظر إليهم كشركاء لشركات التأمين في مساعدتهم على تنمية أعمالهم بطريقة مربحة". وأشارت إلى أن "إسناد أعمال إعادة التأمين للعقود الإلزامية إلى معيدي التأمين الحكوميين في بعض الدول عمل غير مجدٍ، كما أن سيطرة شركات التأمين الحكومية على بعض الأسواق يقود إلى مركزية السوق وإلى معدلات احتفاظ عالية تحد من حجم إمكانات أعمال إعادة التأمين وبالتالي من جاذبية تلك الأسواق لمعيدين عالميين".

ثم عددت سيميونيدس الفرص المتاحة في الشرق الأوسط وقالت بأن "الخصخصة تؤدي إلى زيادة المنافسة وتسهّل مشاركة شركات التأمين الأجنبية. ولتحقيق نمو القطاع يجب تحرير أسواق التأمين على مستوى المنتجات وقنوات التوزيع، إلغاء أو تخفيض إسناد أعمال التأمين الإلزامي إلى معيد مركزي، تعظيم الشفافية والتشديد على الضمانة المالية والتركيز على تصنيفات القدرة المالية لشركة التأمين".

ميدغلف

أعلن رئيس مجلس إدارة مجموعة ميدغلف لطفي الزين عن إطلاق نشاط الشركة داخل سوق البحرين برأس مال مدفوع 12,5 مليون دينار بحريني سيرتفع إلى 15 مليوناً خلال شهرين. وأشار الزين إلى أن تواجد ميدغلف في البحرين يعود إلى العام 1995 كشركة "أوفشور" لخدمة الأسواق المجاورة، واليوم أصبحت شركة بحرينية تستطيع تقديم كافة خدماتها التأمينية داخل سوق البحرين. واستبعد الزين الدخول في حرب أسعار مع شركات التأمين العاملة في سوق البحرين، مشيراً إلى أن سوق التأمين السعودية يُتوقع أن ترتفع إلى 7 مليارات دولار خلال العام 2004 مع تطبيق نظام التأمين الإلزامي، وأنه يأمل أن تحوز ميدغلف على نسبة 10 في المئة من السوق.

لطفي الزين

يُذكر أن مجموعة ميدغلف التي تأسست في العام 1980، تبلغ موجوداتها الحالية أكثر من 160 مليون دولار، كما ارتفعت أقساطها التأمينية إلى 135 مليوناً للعام 2003 مقابل 118 مليوناً للعام 2002، فإضافة إلى أنها أكبر شركة تأمين في لبنان، فهي أكبر شركة تأمين خاصة في المملكة العربية السعودية، وتتواجد في كل من: لبنان، السعودية، البحرين، الإمارات، الأردن وبريطانيا.

ميثاق لإعادة التأمين



من اليمين: فيصل السري، حسن العمري وعبد الإله ساعاتي

صرّح حسن العمري، الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للتأمين "ميثاق" (رأس مالها 300 مليون دولار)، عن تأسيس أول شركة إعادة تأمين إسلامية (Methaq Re) برأس مال 10 ملايين دينار، واعتماد مملكة البحرين مقرّاً رئيسياً لها. وأكّد العمري، الذي يتولّى رئاسة مجلس إدارة الشركة الجديدة، أن "ميثاق ري" ترغب من خلال هذا التوجّه الاستفادة من مركز البحرين وتشريعاتها المتقدّمة لتقديم خدمات التأمين لمنطقة الشرق الأوسط والعالم الإسلامي وفق الشريعة الإسلامية، ومنها خدمة التأمين على الحياة.

وأشار العمري أن "ميثاق ري" تمّ تسجيلها في البحرين كشركة مساهمة مقفلة تضمّ مساهمين سعوديين وأوروبيين، وأنها ستعمل كشركة "أوفشور" إضافة إلى تقديم خدمات إعادة التكافل داخل سوق البحرين. وعن الخطوات التوسّعية أشار العمري إلى أن الشركة تتطلّع إلى سوقَي مصر وماليزيا، إضافة لتعيين شركة بيت الاستشارات المالية كمستشار مالي رئيسي حيال المستثمرين الستراتيجيين الراغبين في شراء أسهم الشركة عند طرحها.



تطوير خدمة أقوى وثقافة مبيعات في صناعة التأمين، ابتكار منتج تأميني قادر على تجاوز العقبات الثقافية".

وأكدت سيميونيدس على ضرورة تصميم المنتج حسب الفرع أو قناة التوزيع وذلك لملاءمة العرض والطلب كتجزئة السوق مثلاً حسب المواطنين والأجانب، مستوى الدخل المرتفع والمتدني، الأخذ في الاعتبار الحاجات الدينية والثقافية (مثلاً التكافل حيث تتوافر إمكانات نمو هائلة لمنتجات تأمينية تشبع حاجات ثقافية ودينية معينة)، كما أن أنماط منتجات التأمين يجب أن تطبق حسب احتياجات الناس في ظروف مختلفة (محلياً أو في الخارج أثناء السفر). أما أقنية التوزيع فيمكن أن تشمل التأمين عبر المصارف، وأيضاً الوكلاء ووسطاء التأمين مع توافر استشارة مالية مستقلة وغير متحيزة.

جورج قبان


جورج قبان

أما قبان فعرض وجهة وسيط إعادة التأمين العالمي الذي ركّز على المنطقة التي تشمل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا عموماً. وأشار إلى أن هذه الأسواق لطالما كانت أسواقاً مربحة لمعيدي التأمين، وخلال السنوات العشر الماضية، تدل الأرقام على أن أرباح شركات الإعادة في هذه المنطقة تقدر بنحو 30 في المئة من مجمل أرباحها، ما يعني أن معيد التأمين مهتم جداً بهذه المنطقة الجاذبة جداً له، فهي غير معرّضة للكوارث الطبيعية والأسباب الرئيسية المتواجدة في أماكن أخرى التي قد تؤدي إلى تكرار مثل هذه الكوارث غائبة في هذه المنطقة، والموجودات المؤمن عليها عامة تعد جديدة، وبالتالي لم تتعرض لأي ضرر كبير أو مشاكل تعود إلى أخطاء ميكانيكية أو نتيجة استهلاك عال. ولفت إلى أن مناطق كالجزائر وإيران وتركيا معرضة للهزات الأرضية والزلازل لكن ذلك لم يلحق أي خسائر بمعيدي التأمين لأن الخسائر الناجمة عن هذه الزلازل لم تكن مؤمنة.

وتحدث قبان عن طبيعة أسواق التأمين في الشرق الأوسط "والتي يصعب تصنيفها إذ تتنوع من سوق احتكار Monopoly حيث تسيطر شركة حكومية واحدة على السوق، فسوق احتكار الأقلية Oligopoly إلى سوق مشرذمة قد يصل فيها عدد الشركات إلى 80 شركة تأمين بينما لا يمكنها أن تستوعب أكثر من 10 شركات". ولفت إلى "ضرورة تجمع شركات التأمين والاندماج لتكوين كيانات ضخمة. وفي عالم مثالي حيث نحن بحاجة إلى كل مواردنا للنهوض والمنافسة على المستوى العالمي لا بد من التفكير جدياً بذلك".

وعدّد قبان المشاكل التي تواجه صناعة التأمين عموماً في المنطقة والنواقص التي يجب تصويبها "وهي برأيي كثيرة والنقص الكبير في الموارد البشرية واضح جداً بحيث أن جذب أفضل المواهب في هذه الصناعة للمنافسة على المستوى العالمي يتطلب دفع رواتب عالية. والشركات الخاضعة للمراقبة والمقيدة من قبل القسم المالي أو الخزينة Treasury ووزارات المالية تواجه في الغالب مهمات مستعصية، فهي عاجزة عن توظيف الكفاءات في صناعة التأمين أو تطوير برامجها المعلوماتية".

وأكد أن التدريب والتنظيم هما العلاج الأرجح أو جوهر العلاج لعدد كبير من علل هذه الصناعة إضافة إلى حوكمة الشركات وترويج الشفافية فيها وكذلك التنظيم. وتساءل "عمن ينظم الناظمين regulators وعن سلطة وكالات التصنيف المتزايدة وهل تجاوزت سلطتها الحجم الذي كانت تريده"؟

اختتم ملتقى الشرق الأوسط للتأمين أعماله بجلسة نقاش أدارها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي وشارك فيها كل من: أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل، المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور السادة، الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين أودو كروغر، مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن د. باسل الهنداوي، رئيس لجنة الرقابة على التأمين في لبنان وليد جينادري، مساعد المدير العام ورئيس قسم التكافل في بنك الجزيرة في السعودية داود تايلور ورئيس التطوير والستراتيجيات في الأسواق العالمية لدى لويدز جايمس سادرلند.

ناقشت الجلسة عدداً من المواضيع أهمها الخطوات المطلوبة لإطلاق الإمكانات التي تزخر بها صناعة التأمين في المنطقة، الرقابة والتنظيم، ضرورة الاندماج في أسواق المنطقة وتحرير الأسواق وكسر الاحتكارات وتطوير الموارد البشرية.

أودو كروغر

تحدّث كروغر عن الفرص التي تزخر بها المنطقة سواء في التأمين التكافلي أو التأمين التقليدي مع إمكانية تطوير كبيرة لمنتجات التأمين الصحي والتأمين على الحياة إضافة إلى فرص منتجات التأمين على البنية التحتية في إعادة بناء العراق التي ستتيح مجالات واسعة. وأضاف: "لا شك بأن سوق التأمين في المنطقة هي سوق نامية لأننا نشهد وعياً متزايداً لأهمية شراء منتجات التأمين، وبرامج التأمين الإلزامي، والتحول الحاصل في بعض الأسواق حيث ننتقل من سوق مشبعة إلى مستوى أفضل ومثال على ذلك السعودية".

ولفت كروغر إلى التحديات التي تفرضها هذه السوق النامية. "فإذا نظرنا إلى ما يمكن أن تساهم فيه الصناعة لتوفير بيئة أكثر ملاءمة لإطلاق الإمكانات أظن أن هناك العديد من الفرص، والأهم تأهيل الموارد البشرية الذي يساهم في زيادة الوعي التأميني. فأولاً علينا تحديد قناة مواهب في صناعة التأمين. وثانياً على شركات التأمين التحول من وساطة التأمين إلى نشاط تأمين الخطر وهذا التوجه يحتّم عليها تعزيز قدرتها على تطوير منتجات تأمينية، تسعير هذه المنتجات ومراقبة أدائها وأن تتوافر لديها مهارات استثمارية وإدارة موجودات وهذه المهارات لا تزال ضعيفة. ورأى كروغر أن الحل يحتم تضافر جهود الشركات والهيئات الناظمة والحكومية، وعلينا وضع تسهيلات ملائمة للتدريب ويجب علينا كصناعة تسويق أنفسنا كمستخدم يقدم العديد من الفرص والخيارات an employer of choice لخريجي الجامعات...".

وعن الاندماج أفاد كروغر أنه مفيد من وجهة نظر شركات الاستثمار إذا كان يقدم قيمة مضافة. "وهذه إحدى المشاكل التي نواجهها في بعض بلدان الشرق الأوسط حيث توجد العديد من شركات التأمين مع حجم أقساط ضئيل نسبياً وهي مستمرة وربما ستستمر لعدد من السنوات لأن الدراسات بيّنت حتى الآن أن نتائج استثماراتها إيجابية. البيئة الاستثمارية في الشرق الأوسط كانت العام الماضي إيجابية، ولكننا شهدنا ربما شركات ملزمة على الاندماج أو الخروج من السوق لأنها لم تستفد من فرص الاستثمار هذه. لكن يبقى السؤال: هل أن أسواق التأمين ناضجة كفاية للسماح لقوى السوق بتطوير وتنمية هذه السوق أم علينا إلزام الشركات الاندماج وتصغير السوق الآن؟



من اليمين: جايمس ساذرلند، د.باسل الهنداوي، عبد الخالق رؤوف خليل، فيصل أبو زكي، أنور السادة، أودو كروغر، وليد جينادري، داود تايلور

جايمس ساذرلند

وأشار ساذرلند إلى " معدل انتشار التأمين في المنطقة والذي لا يزال منخفضاً وهو يختلف من بلد لآخر". ولفت إلى "أهمية إقناع الزبائن بالقيمة التي يضيفها التأمين ليس فقط على مستوى تطوير الاقتصاد إنما كذلك على المستوى الاجتماعي والاستقرار في المجتمع. وللنجاح في ذلك لا بدّ من صناعة ذات رأس مال قوي well capitalized، لذا أقترح الاتجاه أكثر نحو الاندماج في السوق حينذاك تتحول هذه الصناعة إلى عامل جذب للكفاءات العالية".

أنور السادة

ثم تحدث السادة عن الأنظمة التي تعكس واقع كل سوق وقال: "إذا نظرنا إلى النظم في السبعينات فهي مختلفة عنها اليوم. فالناظمون كانوا مرتاحين أكثر لأن الأسواق كانت مغلقة وكانت هناك قيود والتحرر الاقتصادي كان محدوداً جداً. والسياسات الاقتصادية التي وضعت في الثمانينات والتسعينات مع بدء مرحلة انفتاح الأسواق والتحرير والاتجاه نحو خلق كيانات متنوعة، وضع تحديات كثيرة أمام الناظمين ما حتّم عليهم تغيير تركيبة الأنظمة علماً أنه من المهم جداً أن يكون هناك أنظمة قوية من دون أن تعيق تطور القطاع المالي".

د. باسل الهنداوي

وأكد الهنداوي أن تحقيق النمو في قطاع التأمين قائم على بناء الثقة لدى المستهلك بصناعة التأمين والتأكد من وجود آلية لحمايته وهما عاملان مترابطان إضافة إلى نشر الوعي التأميني لدى المستهلك.

وأضاف: "لتحقيق الأهداف المتوخاة التي تساهم في النمو لا بدّ بداية من التنظيم، توافر الكفاءة لدى القوة العاملة والنظر إلى التركيبة الثقافية للمجتمع ككل". وتوسّع الهنداوي في الجانب التنظيمي مشيراً إلى أن المشكلة في هذه المنطقة لا تكمن في الفائض أو النقص في الأنظمة إنما في تقديم أنظمة فعالة وهي لا تزال ضعيفة، وأكد على "ضرورة استقلالية الجهة الناظمة والرقابية بحيث لا تكون جزءاً من وزارات كما هي الحال في الكثير من الدول في المنطقة حيث تتأثر بالتحركات الوزارية والحكومية. كما علينا طرح أنظمة حديثة على مستوى الرقابة العملانية وعلى مستوى إدارة أو توجيه السوق. وكجهات ناظمة دورنا ليس فقط الإشراف بل المساهمة في تطوير السوق عبر طرح سياسات تؤدي إلى تحريك الأسواق كخلق حوافز ضريبية لمنتجات الادخار، منتجات التقاعد الخاصة ووضع الإطار لترويج تأمين محترف ضد الخطر، النظر إلى خطر الكوارث، الخطر البيئي والزراعي وهذا يتخطى عمل الإشراف اليومي على شركات التأمين والإعادة".

وليد جينادري

واعتبر جينادري أن المصداقية هي من أهم العناصر التي تساهم في تحقيق النمو في سوق التأمين. وتأتي مصداقية شركات التأمين أولاً ثم احتراف شركات التأمين العربية. وفي هذا الإطار، يقول جينادري: "على الناظمين دور مهم يقومون به كدور الحكم في مباراة كرة القدم وهو غالباً ما يبقى مجهولاً. فإذا لعبت المباراة بشكل نظيف، على الحكم البقاء خارج المباراة إنما عليه فتح عينيه باستمرار في حال حدوث أي خطأ. وكناظمين ما لم نكن نتمتع بالمصداقية فهذه الصفة تنتفي عن القطاع ككل. لكن إذا ما توفرت لدينا هذه الصفة يبقى عندئذٍ دور شركات التأمين، وهنا يظهر عامل الاحتراف بحيث تعمد الشركات إلى تطوير المنتجات الملائمة للسوق".

وأوضح جينادري: "كمراقبين أعتقد أنه علينا أن نتكتّل ولدينا معركة داخلية حقيقية للحصول على استقلالية أكثر تخولنا القيام بعملنا والذي هو أساساً عمل تقني. كما لدينا دور أساسي على مستوى الاستثمار في كفاءة الموارد البشرية ودفع رواتب ملائمة لهم للحفاظ عليهم بحيث علينا مراقبة عدد كبير من الشركات مع عدد محدود من العناصر البشرية".

وختم قائلاً: "عندما نتحدث عن نظم، لا بد من الإشارة إلى أمرين وهما: العنصر القانوني وعنصر الرقابة. وأظن أن الحاجة تبرز لدى العديد من دول الشرق الأوسط للتحسين على المستوى القانوني وكذلك لتطوير الرقابة لتصبح مجدية فعلاً وليس فقط على الورق."

داود تايلور

وتحدث تايلور عن إعادة التأمين التكافلي الذي يشهد تطوراً مهماً "لكن تكبير أعمال إعادة التأمين التكافلي تبقى التحدي الأكبر ويجب أن نوجه عملنا نحو إعادة تأمين عالمية. وإطلاق ميثاق "ري" و"هانوفر ري" مرحّب بهما في هذه المنطقة".

ونوّه تايلور بأهمية الموارد البشرية لافتاً إلى "الفرص المتاحة في المملكة العربية السعودية والحاجة إلى تدريب كوادر بشرية لإدخالهم إلى صناعة التأمين التكافلي أو التأمين التقليدي وبخاصة على مستوى تأمينات الحياة التي تعتبر حديثة جداً في المملكة وكذلك التشريع الذي يرقى إلى 5 سنوات فقط". ■



افتتاح الملتقى وبدا من اليمين: البروفسور عبد اللطيف المير، الرئيس رفيق الحريري، خالد السويدي، رؤوف أبو زكي وعصام الجناحي

لمناسبة تدشين بيت التمويل العربي
ملتقى المستثمرين الخليجيين في بيروت

شهدت بيروت (12-14 كانون الثاني/يناير الماضي) تظاهرة إستثمارية ومصرفية خليجية تمثّلت في مناسبتين متزامنتين ومتكاملتين هما: تدشين مقر بيت التمويل العربي كمصرف إسلامي إستثماري وتجاري، وانعقاد الملتقى الثاني للمستثمرين الخليجيين في فندق فينيسيا إنتركونتننتال بدعوة من "بيت التمويل العربي" و"مصرف قطر الإسلامي" و"بيت التمويل الخليجي" وشركة سوليدريتي للتأمين الإسلامي.

رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري واكب المناسبتين مدشّناً المقر ومفتتحاً الملتقى الذي نظّمته مجموعة الإقتصاد والأعمال والذي حضر جلسة افتتاحه أكثر من 800 رجل أعمال ومستثمر خليجي ولبناني، يتقدّمهم عددٌ من الوزراء والنواب اللبنانيين حاليين وسابقين ومعتمدو السلك الديبلوماسي في لبنان.

توالى على الكلام في الجلسة الإفتتاحية كلّ من: رؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال، خالد بن أحمد السويدي رئيس مجلس إدارة بيت التمويل العربي، ورئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري.

الحريري: ثقة بلبنان



قال الرئيس رفيق الحريري: "يأتي "بيت التمويل العربي" إلى لبنان حاملاً تجربة عريقة في مجالات التجارة والاستثمار والخدمات المصرفية الإسلامية. وأذكر أن هذا الوجه المتجدد من وجوه النشاط المصرفي، قوبل بالكثير من التردّد والشّكوك عندما خطا خطواته الأولى في النصف الثاني من ستينات القرن العشرين المنقضي. بيْد أن شجاعة الجيلين الأول والثاني جهداً واجتهاداً وأمانة لتقاليدنا العريقة من جهة، وللمقاييس العالمية في العمل المصرفي من جهة ثانية؛ أثمرت نجاحاً كبيراً بكل المقاييس؛ بحيث انتشرت المؤسسات المصرفية الإسلامية على مدى العالم، مستقطبة ثقة الفئات الصغيرة والوسطى، ومتحوّلة إلى رقم معتبر في حسابات الأسواق العربية والإسلامية والدولية".

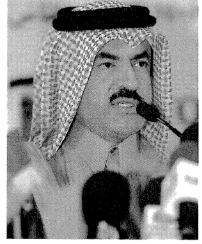


جانب من الحضور في جلسة الافتتاح

وأضاف: "يعرف الأخوة العرب عراقة التجربة المصرفية اللبنانية. كما يعرفون نجاحات القطاع الخاص في لبنان، وقد كانوا دائماً ناشطين رئيسيين فيه. بيْد أننا ما اكتفينا في العقد الأخير من السنين بما تحقّق، بل قمنا بإجراءات، واستصدرنا قوانين، وأزلنا عقبات، وأعددنا لانفتاح على الأسواق العربية والدولية الاستثمارية والتجارية، بحيث يتمهد الأمر لهذا النشاط الجديد نسبياً على السوق المصرفية اللبنانية، وبحيث يتمكن المواطنون اللبنانيون من المشاركة فيه بفعالية وثقة وأمل. كل هذه الاعتبارات، أدت وتؤدي دوراً مهماً في العملية التعاونية والاستثمارية. لكن هناك دوافع إضافية يتصل بعضها بضرورات التعاون في نطاق سوق عربية واحدة، ونشاطات منسقة وقوية للقطاعات الخاصة على المستوى العربي، من أجل التنمية، ومن أجل الدخول في السوق العالمية والمشاركة فيها شأن التكتلات الاقتصادية الأخرى. ثم إن رؤوس الأموال العربية، والنشاطات التجارية تتعرض لضغوط قوية ومنذ سنوات، لأسباب مختلفة نعرفها جميعاً. ولذا فمن حقنا ومن واجبنا أن نلتمس لاستثماراتنا وودائعنا بيئات آمنة تخدم مجتمعاتنا، وتنمي قطاعاتنا المشتركة".

وتابع الرئيس **الحريري**: "عندما نعلن عن سرورنا ببيت التمويل العربي، ذي النشاط المتميز، نأخذ في الإعتبار، كما سبق القول، التعاون والنموّ اللذين تحقّقهما القطاعات الخاصة العربية، واختيار لبنان وبيروت بيئة لهذا النشاط التعاوني وما يعنيه ذلك من تضامن وثقة لهوَ خير دليل على ذلك. لكننا نقدر أيضاً في هذه المؤسسة الناجحة والزاهرة إن شاء الله، الفئات الرئيسية التي تستهدفها، والقطاعات التي تريد العمل في نطاقها. فهناك طابع اجتماعي بارز في التفكير والعمل، وليس التجارة والاستثمار المعروفين وحسب. ولهذا نأمل من وراء هذا الإغناء لتجربتنا المصرفية، ومن خلال عقود المضاربة والمرابحة الوصول إلى فئات ونشاطات تهتم بالاستثمارات الصغيرة، وترعى احتياجات الأعمال الصغرى والوسطى، ولآماد تتوسط أو تطول، بما يفيد العمل الاجتماعي السالف الذكر، والمصالح الحميمة والأساسية لسائر الناس. وأرى أن هذه المعاني كلها تلامس الأهداف المتطورة للنشاط الاقتصادي في العالم المعاصر: أهداف التنمية الاقتصادية والبشرية والإنسانية".

السويدي: موقع لبنان



وكان رئيس مجلس إدارة بيت التمويل العربي **خالد السويدي** ألقى كلمة جاء فيها: "إن لانعقاد ملتقانا اليوم معنى خاصاً، وهو أنه يتمّ في بلد عربي عريق في التاريخ، منهمك في استعادة أمجاده السابقة كمركز للمال والأعمال والثقافة والسياحة، وكافة الخدمات المتطورة في الشرق الأوسط والعالم العربي، فها هي مدينة بيروت قد نفضت عنها غبار الحرب وأضحى وسطها التجاري علامة مميزة بين المدن العربية ومراكز المال في الشرق الأوسط، وليس من المستغرب أن لبنان أخذ يستقطب أعداداً متزايدة من الزوّار والسياح من مختلف أنحاء العالم العربي بما يقدمه من بيئة مميزة بكافة معانيها، وأن عدد السياح في العام المنصرم وصل إلى أعلى مستوى منذ أوائل السبعينات من القرن الماضي.

كما أن التدفقات المالية والاستثمارية إلى لبنان في تزايد مستمر، وقد أسهمت خلال العام 2003 في تحقيق فائض قياسي في ميزان المدفوعات، كما في نمو الودائع المصرفية بأكثر من 5,7 مليارات دولار، أيضاً أظهرت المؤشرات الاقتصادية تحسناً تدريجياً في القطاعات الرئيسية في العام 2003، وكذلك في العام 2002 حيث كان للاستثمار الأجنبي دور مهم في تحقيقه".

وأضاف **السويدي**: "عملت الحكومة اللبنانية بجدّ على تطوير بيئة الاستثمار من خلال وضع وتطبيق التشريعات الجديدة المشجعة للاستثمار الأجنبي، وهي لم تزل تبذل جهوداً لإزالة جميع العوائق

الإدارية أو القانونية التي قد تقف في وجه القطاع الخاص بشكل عام والمستثمر العربي والأجنبي بشكل خاص.

إن البناء المستمر للبيئة الاستثمارية المناسبة ينطلق من دعائم صلبة هي **أولاً**: أن لبنان كان منذ استقلاله ولم يزل الأكثر تعلقاً بالنظام الاقتصادي الحر والمبادرة الفردية، **وثانياً** أن القطاع المصرفي اللبناني تطور ونما بسرعة في السنوات العشر الأخيرة وأصبح بذلك مرتكزاً أساسياً للنشاط الاقتصادي والاستثماري، **وثالثاً** أن البنية التحتية قد أعيد تأهيلها وتطويرها إلى حد كبير وأن الجهود لا تزال مستمرّة للتغلب على كل ما قد يعيق النشاط الاقتصادي في هذا المجال.

وغني عن القول أن جميع هذه العوامل والتطورات أخذت تشجع المستثمرين للعودة إلى الاستثمار في لبنان وفي مختلف قطاعاته الاقتصادية، وتأتي باكورة هذه الاستثمارات، مبادرة إنشاء بيت التمويل العربي الذي تفضّل اليوم دولة رئيس مجلس الوزراء بافتتاحه إيذاناً ببدء أعماله، والذي له يدين هذا المشروع بأول الفضل – بعد الله سبحانه وتعالى – ليس بما أولاه من دعم فحسب، وإنما لكونه أحد أفكاره الخلاقة في تنمية الاقتصاد، وتوسعة أفق الاستثمار المرتبط بالمفاهيم الحية للاقتصاد الإسلامي".

وختم **السويدي**: "إن افتتاح بيت التمويل العربي كمؤسسة قابضة تملك بنكين استثماري وآخر تجاري، يأتي عنصراً مضافاً للعمل على تطوير القطاع المصرفي الإسلامي في الجمهورية اللبنانية وتقديم خدمات مصرفية واستثمارية منافسة تلبي الطلب عند شرائح كبيرة في السوق اللبنانية، فضلاً عن جذب استثمارات متعددة من منطقة الخليج وشمال أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط بعمومها، كما أنه من المتوقع أن يلي إنشاء هذه المؤسسة المصرفية الإسلامية دخول استثمارات أساسية أخرى في قطاعات عدّة منها قطاع الصحة والمستشفيات ومشاريع الخدمات والمراكز التجارية وغير ذلك من مشاريع منتجة ومفيدة للاقتصاد اللبناني".

أبو زكي: فعل إيمان



وكان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** استهلّ جلسة الافتتاح بكلمة قال فيها:

"يسعدني أن نلتقي للمرة الثانية وفي هذه القاعة بالذات، ومع هذا الجمع المميّز من المستثمرين من البلدان الخليجية الشقيقة، والذين يختارون بيروت، مرّة أخرى، كفعل إيمان منهم بالاقتصاد اللبناني وبآفاقه الاستثمارية وبمزاياه المرتكزة إلى الانفتاح والحرية وإلى الموارد البشرية الكفوءة.

وإذا كان ملتقانا اليوم يتزامن مع افتتاح بيت التمويل العربي كمؤسسة مصرفية تجارية واستثمارية، فإن فكرة هذه المؤسسة انبثقت من الملتقى الأول الذي كان لنا شرف المشاركة في تنظيمه قبل أواخر العام 2002. وقد انطلقت هذه الفكرة وتابعناها معاً في مختلف مراحلها حتى غدت واقعاً. وهذا الإنجاز الذي نشهده اليوم إنما تحقق بفضل المستثمرين أنفسهم وبفضل جديتهم، وكذلك بفضل الدعم الكبير الذي وفّرته الحكومة اللبنانية وبخاصة دولة الرئيس **رفيق الحريري**".

وأضاف: إن تأسيس بيت التمويل العربي في لبنان يكتسب أهمية خاصة تتجاوز حدوده كمؤسسة، بل إن المبادرة تحمل في ثناياها رغبة حقيقية للاستثمار في لبنان. وهذه الرغبة لا يعكسها بيت التمويل العربي وحسب، بل المؤسسات المشاركة فيه وهي رائدة في مجال اختصاصاتها، وكذلك الأفراد المستثمرون ومن بينهم لبنانيون بارزون مثل الأستاذ **عدنان القصّار**. من هنا فإننا ننظر إلى دور بيت التمويل العربي في لبنان كمحرك لعجلة الاستثمار، وكنقطة استقطاب للمؤسسات وللأفراد الذين يدورون في فلكه أو يتفاعلون معه.

إن قيام بيت التمويل العربي في بيروت ومعه المؤسسات المساهمة مثل بيت التمويل الخليجي ومصرف قطر الإسلامي، سيسهم في تطوير الصناعة المصرفية والمالية الإسلامية في لبنان، وسيكون نواة لولادة نشاطات استثمارية أخرى تطاول قطاعات مختلفة".

تدشين مقر بيت التمويل العربي



الرئيس الحريري في مقر بيت التمويل العربي متوسطاً السادة: خالد السويدي (اليمين)، عدنان القصّار، البروفسور عبد اللطيف المير، د. فؤاد العمر، خالد جناحي، رؤوف أبو زكي، وبدا في الصف الأول وليد رويح

دشّن رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري مقر بيت التمويل العربي الجديد الكائن في منطقة الأشرفية في بيروت، بحضور مسؤولي بيت التمويل العربي ومسؤولي المؤسسات المساهمة في هذا المصرف الإسلامي. وقد شارك في حفل افتتاح المقر عدد من رجال الأعمال اللبنانيين والعرب يتقدمهم رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في لبنان عدنان القصّار.



المقر الجديد لبيت التمويل العربي



جلسات العمل

على مدى يومين عقد ملتقى المستثمرين الخليجيين 5 جلسات عمل، ألقيت خلالها الأضواء على فكرة وآفاق بيت التمويل العربي، وعلى تجربة كل من مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي وشركة سوليدريتي المتخصصة في التأمين الإسلامي. وكان الملتقى مناسبة لعرض مناخ الاستثمار في لبنان، فخصصت الجلسة الخامسة من المنتدى لوزير المالية اللبناني فؤاد السنيورة الذي تحدث عن سياسة الحكومة اللبنانية في تحقيق النمو المستدام.

بيت التمويل العربي



من اليمين: د. جميل جارودي، عبد الحفيظ منصور، البروفسور عبد اللطيف المير، سميح البربير وماهر الدويك

ركزت الجلسة الأولى على فكرة وآفاق بيت التمويل العربي من جهة، وعلى المناخ الاستثماري في لبنان من جهة أخرى، من خلال ورقتي عمل لكل من بيت التمويل العربي والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال). فترأس الجلسة عضو مجلس إدارة بيت التمويل العربي البروفسور **عبد اللطيف المير**، وتحدث فيها على التوالي: المدير العام المساعد للمصرف الاستثماري في بيت التمويل العربي د. **هشام جارودي**، والمدير العام المساعد التجاري **ماهر الدويك**، وعضو الإدارة التنفيذية في المصرف **عبد الحفيظ منصور**، ومدير عام "إيدال" **سميح البربير**.

أشار **المير** إلى أن "بيت تمويل العربي كان حلماً راود المؤسسين منذ نحو عام ونصف العام. فقد أراد المؤسسون إنشاء مصرف إسلامي في لبنان كون لبنان سباقاً في احتضان وإطلاق مصارف عالمية وإقليمية عريقة. وانطلاقاً من تجربتنا في العمل المصرفي الإسلامي، أردنا أن نتعاون مع الأخوة اللبنانيين لتشييد هذه المؤسسة كصرح إقليمي ودولي يساهم في بناء لبنان وبناء المؤسسات المالية الإسلامية. والواقع أن بيت التمويل العربي ليس مصرفاً خليجياً إنما هو بنك العرب وللعرب".

"الحقيقة والمسار" عنوان الورقة التي تقدّم بها د. **جارودي** والتي تطرّق فيها إلى التطورات التي شهدها المصرف منذ بداية طرح الفكرة. وأوضح أن "الخطة الآنية لعمل بيت التمويل العربي تبدأ من المباشرة باستقبال الزبائن وتقديم الخدمات المصرفية التجارية المعهودة، والعمل على تأسيس صناديق محلية وإقليمية بالتعاون مع المؤسسين أو حلفاء ستراتيجيين، وتنفيذ برنامج التسويق للعمل المصرفي الإسلامي في لبنان، والمباشرة بخطة الانتشار في موازاة استكمال انتقاء الموظفين". وأضاف: "ما سيميّز بيت التمويل العربي عن بقية المصارف اللبنانية ليس كون مسماه مصرفاً إسلامياً ولكن طبيعة العمل والتوجه نحو التمويل الرأسمالي من دون التقليل من أهمية التمويل الإقراضي".

أما **الدويك** فعرض لأهداف بيت التمويل العربي المتمثلة بـ"تقديم الخدمات المصرفية المتطورة لجميع المتعاملين، وتقديم الخدمات الاستثمارية والخدمات التمويلية اللازمة لتغطية الاحتياجات الاستهلاكية والتجارية، إضافة إلى تقديم الخدمات المصرفية الخاصة لكبار العملاء، وتوفير الخدمات المصرفية الإلكترونية". وفي الإطار العام، حدّد **الدويك** هدف المصرف بدفع عجلة النمو الاقتصادي في لبنان عن طريق تمويل المشروعات الإنتاجية والصناعية وفقاً لمتطلبات وحاجة السوق المالية.

بدوره، توقّف **منصور** عند الاستثمار العقاري في لبنان مؤكداً أن "الثروة العقارية في لبنان هي أحد أهم ركائز الاقتصاد والثروة بشكل عام وذلك لمحدودية السوق المالية والبورصة، كما أن القوانين العقارية في لبنان من أكثر القوانين تشدداً في العالم لجهة الحفاظ على قدسية الملكية، ويتم أيضاً تقييم السوق العقارية بالعملات الصعبة وتحديداً الدولار الأميركي، فضلاً عن أن هذه السوق هي سوق نقدية. وقد أدت هذه العوامل مجتمعة إلى تطور ونمو السوق العقارية بمعدل 9 في المئة سنوياً خلال الـ50 سنة الماضية". وخلص **منصور** إلى القول" وعليه فان الاستثمار العقاري في لبنان يتسم بالثبات والاستقرار مع عوائد جيدة. ونحن في بيت التمويل العربي نرى أن هناك فرصاً طيبة للمستثمرين في هذا القطاع المهم في لبنان وسوف نقدم لهم الخدمات المصرفية والاستثمارية".

وفي الختام، تحدّث **البربير** عن فرص الاستثمار في لبنان حيث يتمتع بمزايا عديدة أبرزها "موارد بشرية كفوءة، اقتصاد حر، إطار قانوني عصري، قطاع مالي موثوق ومنفتح، بنية تحتية متطورة، وإطار حياتي فريد". وفي مناخ العمل، أشار **البربير** إلى انه "حسب إحصاءات البنك الدولي للعام 2003، فإن عدد الأيام المطلوبة لتأسيس شركة في لبنان هو فقط 46 يوماً حيث لا يتجاوز عدد المعاملات الـ6"، مضيفاً أن "حجم الاستثمارات العربية البينية بلغ 650 مليون دولار للعام 2002 أي بنمو نسبته 188 في المئة مقارنة بالعام 2001. وتتوزع الاستثمارات العربية البينية في لبنان على قطاع الخدمات بنسبة 85 في المئة في حين تبلغ نسبة قطاع الصناعة منها 10 في المئة و5 في المئة للقطاع الزراعي. كما أن لبنان بات يضم نحو 915 شركة أجنبية مسجلة من كبريات الشركات العالمية".

مصرف قطر الإسلامي



من اليسار: البروفسور عبد اللطيف المير، احمد عبد الرحيم الصياد والشيخ وليد مادي (المستشار الشرعي لمصرف قطر الإسلامي)

تمحورت الجلسة الثانية حول تجربة مصرف قطر الاسلامي على امتداد نحو 20 عاماً والى الاولويات الستراتيجية للمصرف ونشاطه في

السوق القطرية مع لمحة عن الاستثمارات الخارجية للبنك.
ورقة عمل مصرف قطر الاسلامي قدّمها المدير العام **أحمد عبد الرحيم الصياد**.

بداية، اوضح **الصياد** انه "على مدى 20 عاماً، حرص المصرف على ان يتبنى ستراتيجية هادفة ترتكز الى الاولويات الآتية: **أولاً**، تعزيز المكانة الريادية للمصرف كمؤسسة مصرفية عربية اسلامية والاستمرار في انتهاج سياسة استثمارية ومصرفية تعطي الاولوية للسوق المحلية وزيادة حصة النشاط المصرفي الاسلامي في السوق القطرية والتي تبلغ حالياً نحو 16 في المئة. **ثانياً**، التطوير المستمر للادوات المصرفية والاستثمارية وابتكار وادخال ادوات جديدة لتوسيع الخيارات امام عملاء المصرف، وتوسيع قاعدة الفروع والتأكيد على اهمية الجودة في الخدمات المصرفية. **ثالثاً**، مواكبة عصر العولمة المالية بتطوير الخدمات المصرفية الالكترونية حيث ينفذ المصرف حالياً مشروعاً طموحاً للوصول بالشبكة الالكترونية لخدمات الصرّاف الآلي الى 116 منفذاً و3 فروع الكترونية. **رابعاً**، تعزيز تجربة الصناديق الاستثمارية العالمية اضافة الى المشاركة في تأسيس مؤسسات مالية اسلامية خارج قطر والتركيز على سياسة تنمية الكوادر البشرية وتعزيز العلاقات مع بنوك مراسلة من الدرجة الاولى".

وفي ما خص نشاط المصرف في السوق القطرية، اشار **الصياد** الى ان "المصرف يتبنى شعار شركاء في النهضة الوطنية. وهذا ما حققه المصرف على ارض الواقع من خلال خدماته المصرفية والتمويلية التي يقدمها للعملاء من خلال: اسهامه في الاقتصاد القطري حيث يوجه المصرف نحو 70 في المئة من نشاطه التمويلي والاستثماري للسوق القطرية، المساهمة في تمويل العديد من مشروعات البنية التحتية والمشروعات العمرانية، المساهمة في رؤوس اموال العديد من الشركات القطرية وتمويل المشروعات الوطنية بأسلوب المشاركة الاسلامية. وعلى مستوى القطاع الخاص، فان للمصرف إسهاماً في تمويل الحركة التجارية وتنفيذ العديد من المجمعات التجارية والسكنية والانشطة التجارية المتعددة".

الصياد أكّد "حرص مصرف قطر الاسلامي على ايجاد منافذ استثمارية خارجية لتحقيق عائدات ترضي تطلعات المودعين والمساهمين. وللوصول الى هذه الغاية، انتهج المصرف سياسة حكيمة ومتوازنة من خلال المساهمة في تأسيس المصارف والشركات والعديد من المؤسسات المالية الاسلامية داخل المنطقة العربية وخارجها منها بيت التمويل العربي، بيت التمويل الخليجي، شركة سوليدريتي للتأمين، بنك التضامن الاسلامي، شركة بلكسكو، بيت التمويل الاوروبي وبيت التمويل الاميركي. كذلك لمصرف قطر الاسلامي تجربة رائدة في ادارة المحافظ والصناديق الاستثمارية حيث أطلق على مدى السنوات الاربع الماضية 6 محافظ عقارية حققت جميعها عائدات بمعدل 8 في المئة سنوياً. كذلك أطلق المصرف محافظ الاسهم العالمية كصندوق النماء الاسلامي للاسهم العالمية ومحفظة الامان للاسهم العالمية في العام 2001".

وختم **الصياد** بالتشديد على ان "الرؤية المستقبلية لمصرف قطر الإسلامي تنطلق من مرتكزاته الستراتيجية وتنفيذ هذه الستراتيجية بتبصّر تام للمستجدات التي أفرزها عصر العولمة المالية من تطوّر في التقنيات وانتقال سريع لحركة الاستثمارات العالمية. ونحن نتطلع الى ان نرى في المستقبل قانوناً ينظّم عمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وكذلك مصرف مركزي اسلامي دولي، ما يتيح للمؤسسات المالية الاسلامية المظلة التي تجعل تحركها اكثر مرونة في تطوير أدواتها الاستثمارية والتمويلية ويوفر لها البيئة القانونية المناسبة".

بيت التمويل الخليجي



من اليمين: زاهر عجاوي، د. فؤاد العمر، عصام جناحي ومهند حمد

4 اعوام من الانجازات اختصرتها الجلسة الاولى بورقة مقدّمة من بيت التمويل الخليجي والتي ترأسها رئيس مجلس ادارته د. **فؤاد العمر** وتعاقب على الكلام فيها الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**، وعضو ادارة توظيف الاستثمار **مهند حمد**، وعضو قسم الاستثمارات المالية **زاهر عجاوي**.

وكان **العمر** قد استهل الجلسة بالاشارة الى انه "منذ تأسيس بيت التمويل الخليجي، والبنك يسعى الى اقامة تجمع سنوي في احد الاقطار العربية الشقيقة بغرض التعرف على مجالات الاستثمار فيه والسعي نحو التحاور مع المستثمرين الستراتيجيين في البنك حول اداء استثماراتهم وتوجهاتها المستقبلية. وتقوم فلسفة اللقاء على تفعيل مبدأ ان البنك هو وكيل عن المستثمرين في حسن ادارة استثماراتهم وان يده يد امانة ما يتطلب الشفافية الكاملة في عرض النتائج وتوضيح المخاطر وبيان الانجازات". واوضح **العمر** ان "نظراً لهذه العلاقة المتميزة والثقة المتنامية، زادت الاستثمارات التي يديرها البنك لعام 2003 بنسبة 120 في المئة. كما بلغ اجمالي الارباح لعام 2003 نحو 39 مليون دولار مقارنة بـ25 مليوناً لعام 2002. اما العائد على رأس المال المدفوع فقد ارتفع بنسبة 23 في المئة". وتابع: "اتسم لعام 2003 بالنسبة لبيت التمويل الخليجي بتحقيق تطورين مهمّين. **الأوّل** تمثل بادارج البنك في الاسواق المالية في البحرين والكويت وذلك بغرض تعظيم قيمة السهم للمساهمين. اما **التطوّر الثاني** فجاء من خلال موافقة مؤسسة نقد البحرين على منح بيت التمويل الخليجي رخصة لانشاء بنك تجاري متخصص بالعقار ما يفتح المجال امام البنك للولوج الى اسواق دول مجلس التعاون الخليجي".

من جهته، ركز **جناحي** على الانجازات التي حققها بيت التمويل الخليجي منذ تأسيسه في تشرين الاول/ اكتوبر من العام 1999 مشيراً الى الدور الذي لعبه البنك في توفير المنتجات والخدمات التي تتوافق مع مقتضيات الشريعة الاسلامية. واشار الى ان مهمة البنك تتمثل بـ"المحافظة على موقعه كأحد القياديين الاقليميين في مجال الصيرفة الاسلامية والمساهمة في برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتطوير البنى التحتية في منطقتي الخليج والشرق الاوسط وشمال افريقيا. كذلك يسعى البنك الى زيادة حصص المساهمين والعملاء بما يتناسب مع الشريعة. ومن ضمن مهام بيت التمويل الخليجي تأتي المساهمة في تحقيق النمو العالمي للصناعة المصرفية الاسلامية وتوفير البيئة التنافسية لموظفينا والتي تحفّزهم على التحديث وادراك الامكانات والفرص". **جناحي** اوضح ان "البنك زاد رأس ماله المدفوع من 75 مليون دولار الى 135 مليوناً. ومع هذه الزيادة في رأس المال، فان القيمة الصافية للبنك net worth تبلغ نحو 200 مليون دولار".

اما **حمد** فتطرّق الى مشروع مرفأ البحرين المالي واصفاً اياه بالمشروع المالي والعقاري المتكامل. واضاف ان "المساحة الاجمالية

للمباني المنشأة ضمن المشروع ستكون 380 الف متر مربع. وتتكون المرحلة الاولى من تشييد البرجين والمجمع المالي الذي يربط بين البرجين اضافة الى بيت المرفأ. ونحن على وشك اغلاق الاكتتاب في هذه المرحلة التي تصل تكلفتها الى نحو 250 مليون دولار. وقد جرى تقسيم المشروع الى 23 مرحلة تنفيذية سيتم الاعلان عنها تباعاً، بحيث تكون شركة مرفأ البحرين القابضة المطّور الرئيسي للمشروع اضافة الى جهات اخرى كشركة تطوير الوسط المالي Financial Center Development Company التي ستكون مطوراً رئيسياً، وشركة ريمون وشركة Ahmad Architects بصفتهما الاستشاريين الرئيسيين وبيت التمويل الخليجي المسؤول عن تمويل المشروع. أما المناقصة لتنفيذ المشروع فتكاد تكون محصورة بين 3 شركات هي شركة السيف للهندسة والمقاولات من السعودية وشركة الحمد للمقاولات من الامارات وشركة Bouygues Batiment International الفرنسية".

في المقابل، عرض **عجاوي** لمشروع "العرين" الذي هو عبارة عن منتجع صحي صحراوي يهدف الى توفير وجهة نهائية للاستجمام والاستراحة فضلاً عن دعم جهود الحكومة في ترويج البحرين كمقصد للسياحة العائلية والصحية. واشار **عجاوي** الى ان "مفهوم تطوير مشروع العرين ارتكز على توافر 4 مكونات: تسهيلات العلاج الصحي، نشاطات سياحية وترفيهية، خدمات الضيافة والاستقبال، والاقامة. وتصل كلفة المشروع الى 600 مليون دولار على ان تكتمل مراحله بالكامل في العام 2007".

سوليدريتي



من اليسار: سمير الوزان، خالد جناحي وزياد عريقات

سلطت الجلسة الرابعة الاضواء على شركة "سوليدريتي" المتخصصة في التأمين الاسلامي. ورأس الجلسة عضو مجلس الادارة ورئيس اللجنة التنفيذية في الشركة **خالد جناحي**، وتعاقب على الكلام فيها مدير عام التكافل واعادة التكافل في الشركة **سمير الوزان** وعضو ادارة الاستثمار في سوليدريتي **زياد عريقات**.

استهل **جناحي** الجلسة بالاشارة الى انه "في العام2002، قررت شركة سوليدريتي طرح اسهمها للمستثمرين بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي. وفي العام 2003 اكتمل الاكتتاب برأس المال المدفوع والبالغ 100 مليون دولار في حين ان رأس المال المصرّح به يصل الى 300 مليون دولار". واوضح **جناحي** ان "سوليدريتي شركة تأمين اسلامية مرخص لها من قبل مؤسسة نقد البحرين، وهي اول رخصة تُمنح لشركة تأمين اسلامية في البحرين بعد دمج سلطات الرقابة تحت مظلة مؤسسة نقد البحرين. وتعتبر سوليدريتي حالياً اكبر شركة تكافل في العالم من ناحية رأس المال، كما انها اكبر شركة تأمين في البحرين لناحيتي رأس المال والقيمة السوقية. ويتوزع عمل سوليدريتي على 3 جوانب: التكافل العام واعادة التكافل، التكافل العائلي والادخار، وادارة الاصول. وما يميّز ادارة الاصول لدينا هي انها ترتكز إلى اصول سوليديريتي وغيرها من اصول المؤسسين والمستثمرين عن طريق الشركة". **جناحي** لفت الى ان "سوليديريتي متواجدة في سوقي البحرين والسعودية عبر منتجات التكافل العام، ونقدم منتجات التكافل العائلي في اسواق البحرين والسعودية وقطر. وحالياً نحن على وشك استكمال الاجراءات لتقديم منتجات التأمين عبر المصارف في لبنان bank assurance من خلال بيت التمويل العربي".

ثم تحدث **الوزان** موضحاً ان "سوليديريتي برأس مالها الكبير ستسهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في الاسواق التي ستعمل فيها. وفي مقارنة بسيطة، نجد ان اجمالي الاقساط المكتتبة عالميا يُقدّر بنحو 2,4 تريليون دولار اميركي تبلغ حصة دول مجلس التعاون منها نحو 2 مليار دولار فقط، لذا فان فرص النمو كبيرة في هذه الاسواق. كذلك فان نسبة الاقساط قياساً بالناتج المحلي الاجمالي في دول مجلس التعاون لا تزال ضئيلة بحيث تصل الى 1 في المئة فقط. كما ان قطاع التأمين التكافلي يعد بمستقبل واعد نظراً للاقبال الذي يلقاه. انطلاقاً من هذه المعطيات، فإن سوليديريتي ستركز انشطتها في دول مجلس التعاون الخليجي وغيرها من الاسواق مثل لبنان، ايران، مصر، المغرب، باكستان، واليمن". وفي الفرص المتاحة، اشار **الوزان** الى أن "فرص سوليديريتي تكمن في تقديم خيارات تأمينية للتغطيات، ازدياد الطلب على المنتجات الاسلامية، التوسع الى اسواق جديدة خارج منطقة الخليج، الاستفادة من زيادة التسويق عبر شبكة البنوك المتواجدة ضمن قاعدة مساهمي الشركة، وتلبية احتياجات كافة الزبائن التقليديين او الاسلاميين". **الوزان** تطرق الى ستراتيجية سوليديريتي التسويقية قائلاً ان "الشركة ستركز على خلق الماركة التجارية للشركة branding، ايصال فكرتي التميّز والمنافسة عن طريق العمل في سوق مختلطة تضم التأمين التقليدي والتأمين الاسلامي، والعمل المتواصل للحفاظ على الريادة positioning".

عريقات قدّم نبذة عن خطة عمل سوليدريتي في مجال ادارة الاستثمارات مشدداً على ان "الجديد في سوليدريتي الى كونها شركة تأمين هو توفير خدمات ادارة الاستثمار ما يعطي قيمة مضافة لعمل الشركة في خدمة عملائها وخصوصاً زبائن التكافل العائلي. فعملية انشاء وادارة الصناديق الاستثمارية مكملة لنشاط سوليدريتي في ما يخص عملياتها التكافلية. وعندما يتم بيع بوليصة التكافل العائلي، يتعهد حامل البوليصة بدفع مشاركات دورية تُدفع لفترات تراوح ما بين 10 و20 عاماً، وتقوم سوليدريتي باستثمار هذه المشاركات من خلال صناديقها الاستثمارية المتعددة. ومع انتهاء فترة البوليصة، سيتم اعادة حجم الأموال المستثمرة مع العوائد المحققة". واضاف **عريقات** ان "سوليدريتي ستنظم عملياتها الاستثمارية من خلال صناديق مهيكلة حسب النظم والارشادات المتّبعة وتحت اشراف مؤسسة نقد البحرين. وسيتم التعاقد مع أطراف ليس لهم علاقة مباشرة مع سوليدريتي وذلك من خلال عقود للقيام بالاعمال الادارية للصندوق على ان تكون اصول أي صندوق منفصلة بالكامل عن اصول الشركة واصول المحافظ الاخرى. وقد حصلنا مؤخراً على موافقة مؤسسة نقد البحرين لانشاء شركة سوليدريتي للصناديق الاستثمارية والتي تعتبر المظلة التي سيتم من خلالها انشاء الصناديق الاستثمارية". وشدّد **عريقات** على أن "سوليدريتي ستنشىء صناديق استثمارية باهداف تتوزّع على 3 فئات: قليلة المخاطر، متوسطة المخاطر، واستثمارات ذات مخاطر اعلى من المعدل. الا ان التركيز سيكون على الاستثمارات ذات المخاطر القليلة او المتوسطة في 5 أصول: الاسهم، العقارات، الاجارة، تمويل التجارة، والادوات المالية قصيرة الاجل".

المناخ الاستثماري في لبنان

سياسة الحكومة اللبنانية في تحقيق النمو المستدام وتطوير المناخ الاستثماري الجاذب لرؤوس الاموال عناوين لمحاور رسمت مداخلة وزير المالية اللبنانية **فؤاد السنيورة** في الجلسة الثانية التي ادارها عضو مجلس ادارة بيت التمويل العربي البروفسور **عبد اللطيف المير**.

الوزير فؤاد السنيوره

الوزير **السنيورة** رأى ان "افتتاح عمل بيت التمويل العربي باعتباره مصرفاً اسلامياً في لبنان يشكل خطوة رائدة نحو العمل على جعل لبنان مركزاً رئيسياً لعمل المؤسسات الاسلامية. ونأمل ان تشكل هذه الخطوة توسعاً في اسواق المال الاسلامية بما يحقق زيادة موارد هذه المؤسسات وينشّط هذه السوق ويزيد من مساحة عملها وعمقها. وان كان لبنان قد تأخر في دخول هذا الحقل بعض الشيء، لكن المبادرة في الموافقة على تأسيس المصرف قبل صدور قانون البنوك الاسلامية هو تأكيد على رغبة السلطات اللبنانية في الافادة من الصيرفة الاسلامية وأسلوب عملها". واضاف: "لعلّ في مسارعة عدد من المؤسسات المصرفية العالمية التقليدية الى فتح شبابيك للصيرفة الاسلامية لديها دليلاً واضحاً على نجاح هذه الادوات وعلى فرص تطورها المستقبلية. وعليه، فقد اشتدت فرص المنافسة وكذلك فرص التكامل في الآونة الاخيرة بين المصارف الاسلامية والاخرى التقليدية. وهذه العلاقة مرشحة الى المزيد من التنافس والتكامل وبما يؤدي الى تحسين خدمات هذه المؤسسات لما فيه مصلحة اقتصادات الدول العاملة فيها ومصلحة مختلف المؤسسات الاقتصادية الانتاجية". **السنيورة** أعلن انه "تم اقرار قانون البنوك الاسلامية في لجنة المال والموازنة النيابية وهو في طريقه الآن الى الهيئة التشريعية العامة حتى يصار الى صدوره".

وفي الوضع اللبناني، عرض **السنيورة** للبرنامج الذي وضعته الحكومة اللبنانية بهدف النهوض والاصلاح ومعالجة المشكلات بالشكل الذي يمكّن البلاد من مواجهة التحديات التي تطرحها التحوّلات الجديدة ونظام العولمة" مشيراً الى ان السياسات التي جرى انتهاجها تصب في 3 اتجاهات. ويتمثل الاتجاه الاول بالعمل على خفض العجز في الموازنة ومعالجة مشكلة الدين العام وتحقيق النمو المستدام والعمل على ترشيق حجم الدولة وزيادة فعالية ادارتها وتعزيز المردودية الاقتصادية والاجتماعية للانفاق العام. ويتبلور الاتجاه الثاني عبر دفع القطاع الخاص الى المقدمة في عمليات النهوض وتعزيز معدلات النمو وزيادتها وازالة العوائق من طريقه لما يتميز به هذا القطاع من حيوية وكفاءة وفعالية وقدرة على تعزيز الاستثمار وإيجاد فرص العمل الجديدة. اما الاتجاه الثالث فيقوم على الانفتاح على الاقتصادين العربي والعالمي اللذين يمثلان المجال الحيوي الذي يتحرك فيه الاقتصاد اللبناني. والواقع ان تشجيع القطاع الخاص هو جزء اساسي من هذه العملية".

وختم **السنيورة** بالاشارة الى ان "الاستثمارات المباشرة المتوسطة والطويلة تلعب دوراً رئيسياً في تنمية وتطوير القدرات التنافسية للاقتصادات. وفي هذا المجال، تكمن أهمية الاستثمارات المباشرة في تأمين منافع كثيرة لاقتصادات الدول المضيفة نظراً لما تؤمنه من تمويل ضروري للمشاريع الانتاجية وافساح المجال لنقل التكنولوجيا والمعارف الجديدة والمهارات". كما أوضح ان "طبيعة المرحلة تستوجب منا الانخراط وبشجاعة في عمليات اصلاحية جديدة وشجاعة في نظمنا السياسية والاقتصادية والاجتماعية لمواكبة هذه الحركة العالمية. وفي هذا الاطار، اسمحوا لي ان اتطرق الى بعض العناوين الرئيسية للمسائل التي اراها اساسية للحاق بهذا الركب. وارى بداية انه من البديهي والمسلم به ان نؤكد على الاستقرار بشتى اشكاله. وفي عنوان ثان، يكون على دولنا العربية ان تعزز جهودها في دعم وتشجيع الشفافية والافصاح والمساءلة والمحاسبة. ويتمثل العنوان الثالث بضرورة العمل على تعزيز القضاء المستقل عن السياسة. والعنوان الرابع يتمحور حول عصرنة القطاع التربوي في المناهج المدرسية والجامعية واساليب التعليم والتلاؤم مع سوق العمل". ■

بيت التمويل الخليجي في بورصتي البحرين والكويت



من اليمين: عصام جناحي، د. فؤاد العمر، بدر ناصر السبيعي

اغتنم بيت التمويل الخليجي فرصة الملتقى ليعقد مؤتمراً صحفياً شارك فيه السادة: رئيس مجلس الإدارة د.فؤاد العمر، الرئيس التنفيذي عصام جناحي، ورئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب للشركة الكويتية للاستثمار KIC بدر بن ناصر السبيعي، وهي شريك ستراتيجي في مشروع مرفأ البحرين المالي.

د.فؤاد العمر ذكر أن بيت التمويل الخليجي الذي يهتم بالتمويل المباشر يركز إستثماراته على أسواق الخليج والشرق الأوسط، وتأتي مساهمته في بيت التمويل العربي باكورة لاعماله في لبنان ومنطلقا لمشاريع أخرى.

أما بدر السبيعي فتحدث عن الشراكة الستراتيجية في مشروع مرفأ البحرين المالي، حيث دخلت Kic شريكاً في المشروع ووكيلاً للبيع في الكويت وتمكّنت من استقطاب 35 مليون دولار في الاكتتاب الخاص بالمرحلة الأولى من المشروع.

أما عصام جناحي فتحدث عن "منتجع العرين الصحراوي" في البحرين مشيراً إلى أن كلفته تصل إلى 600 مليون دولار وتكتمل مراحله في العام 2007.

ووفقا لما ذكره رئيس مجلس الإدارة د.فؤاد العمر، تم لاحقاً إدراج أسهم بيت التمويل الخليجي في سوق البحرين للأوراق المالية كشركة مساهمة عامة برأس مال 135 مليون دولار موزعة على نحو 409 ملايين سهم بقيمة 33 سنتاً للسهم الواحد.

واعتباراً من 25 كانون الثاني/ يناير الماضي تم إدراج اسهم بيت التمويل الخليجي في بورصة الكويت للأوراق المالية بهدف توسيع قاعدة المساهمين.

وذكر الرئيس التنفيذي عصام جناحي أن موجودات البنك خلال السنوات الأربع الماضية نمت بمعدل 11 مرة.

مرحلة تبريد الأزمات

الدكتور شفيق المصري

يشير بعض المراقبين إلى أن الحياة السياسية الأميركية، اليوم، مشدودة إلى تعادل الكفّتين الانتخابيتين وأنّ الذي سيحظى بمنصب رئيس الولايات المتحدة لن يكون الفرق في نجاحه بارزاً، ما يعني أن صيغة 50 – 50 في المئة ستبقى هشّة وقد تتأثر بأيّ حدث أو اتجاه أو حتى سياسة إقليمية معيّنة.

ويفتّش الفريقان المتنافسان على الرئاسة عن أيّ رصيد وإن كان جزئياً أو تجنّب أيّ حدث وإن كان بعيداً أو بسيطاً لكي لا تتأثر هذه النسبة القليلة العدد سلباً على مصلحته أو ايجاباً لمصلحة منافسه. ولذلك تحرص الادارة الأميركية على اتخاذ عدد من الإجراءات الوقائية التي تجنّبها الإحراج ومن ثمّ الخسارة والإقدام على بعض السياسات الأخرى التي تدفعها باتجاه تحصيل بعض المكاسب وإن كانت ضئيلة.

ولعلّ هذه المكاسب المنتظرة تتمثّل في بعض المناحي الأمنية والسياسية والاقتصادية على المستويات المحلّية (الأميركية) أو الإقليمية الأخرى. وإذا كان الرئيس بوش قد ركّز في خطابه السنوي عن "أوضاع الاتحاد" على أن فترة الثمانية وعشرين شهراً قد انقضت بعد 2001/9/11 من دون أي هجوم على الولايات المتحدة، فإنه يراهن على المستقبل أيضاً وحتى الخريف المقبل على الأقلّ لكي يوظّف ذلك ايجاباً لمصلحته الانتخابية. وإذا كان الاقتصاد الأميركي قد لحظ، في رأيه، إنتعاشاً ملحوظاً في الفترة الأخيرة، فإنه يراهن أيضاً على مستقبل أكثر ازدهاراً لهذا الاقتصاد... الخ.

أما بالنسبة للأزمات التي تواجه الادارة الأميركية الراهنة وقد تزيد في إحراجها ومن ثمّ إخراجها فليس أمام هذه الادارة إلا اتخاذ كافة الاجراءات التي تساعد في تبريد هذه الأزمات لئلا تتفاقم سلباً على رصيدها أو استحقاقها الانتخابي المقبل. وبما أن الوقت والظروف والإمكانات المتاحة لم تعد تسمح بتقديم أيّة حلول مجدية لهذه الأزمات، لذلك بات من الضروري والملحّ العمل على تبريدها، وهي على كل حال كثيرة ومتشعّبة وخطيرة.

العراق: إلتقاط الأنفاس

تجنّب الرئيس بوش في خطابه السنوي (الذي ألقاه في 20/1/2004) الاشارة الى أيّة تفاصيل تتناول العراق و"انتقال السلطة" إلى حكومة وطنية فيه. واكتفى بالإعتراف "ان العمل على بناء عراق جديد صعب لكنه صحيح". وهو في الواقع يسعى، منذ فترة، إلى تبريد الأزمة في العراق، فالأزمة تتلخّص، هناك، بعدد من القضايا التي قد تبدأ في المسائل اليومية للضبط الإداري وتمرّ في وضع البطالة العراقية التي قد تصل إلى 50 في المئة، وتنتهي في تواصل إرسال "الأكفان" الأميركية بشكل يومي تقريباً إلى الولايات المتحدة، هذا فضلاً عن تعثّر الاستثمارات المشهودة وتعذّر المكافآت الموعودة.

أمّا إجراءات تبريد هذه الأزمات فقد تناولت، لغاية الساعة:

– الوعد الذي صدر نتيجة الاتفاق الثنائي بين الحاكمية الأميركية في العراق وبين مجلس الحكم الإنتقالي حول تسليم السلطة إلى حكومة عراقية مع نهاية حزيران/يونيو المقبل، علماً أن هذا الأمر ليس ثابتاً في موعده ولا هو ثابت في مضمونه.

– قرار البنتاغون إعتبار صدام حسين أسير حرب تنطبق عليه أحكام اتفاقية جنيف الثالثة، وذلك لتأجيل تسليمه إلى محكمة عراقية من جهة، ومحاولة تهدئة العراقيين الغاضبين من جهة ثانية، والإستمرار في التحقيق الإستخباري الأميركي معه من جهة ثالثة.

– التراجع الأميركي عن الوعد باستقلال أكراد العراق أو على الأقلّ تأجيل تنفيذه بانتظار مجيء حكومة عراقية في أوائل الصيف المقبل حيث "يقرّر العراقيون أنفسهم النظام السياسي الذي يريدون".

– تجنّب الاصطدام مع الأمام الشيعي الأكبر علي السيستاني الذي يصرّ تكراراً على التعجيل بالإنتخابات العراقية ورفض أيّة سلطة معيّنة، وذلك من خلال المشاورات والإتصالات ومحاولات الإقناع والإقتناع.

– إمكانية توظيف جهود ديبلوماسية مكثّفة من قبل الأمم المتحدة ذاتها وذلك لتخفيف الضغوط السياسية والأمنية على القوات الأميركية في العراق من جهة، وللإفادة من الوقت المطلوب لهذه الإتصالات التي قد تشمل العديد من القيادات أو تتناول العديد من الصيغ... الخ.

وهذه الإمكانية تعطي الولايات المتحدة فرصة تنفّس مطلوبة من دون أن تُفقدها الأوراق الرابحة سياسياً واقتصادياً.

أفغانستان، الهند، قبرص

والمعروف أن الأزمة الأفغانية لم تنته لغاية الساعة، وهي مثار الإنتقاد الموجّه لإدارة الرئيس بوش، وموضوعه أن الولايات المتحدة التي حظيت بتأييد عالمي في حربها على أفغانستان تحوّلت عنها – قبل إنجازها – الى العراق، ما أعطى فرصة ذهبية لطالبان والقاعدة من أجل ترميم الصفوف والإستعداد للهجمات المتكررة. وكان لا بدّ – بالنظر لضيق الوقت واستبعاد الإنتصار النهائي – من تبريد الأزمة الأفغانية. وقد برز في هذا الاتجاه أمران ايجابيان: الاتفاق حول الدستور الأفغاني الذي لحظ نظاماً فيدرالياً – رئاسياً ووعد بانتخابات عامة خلال الأشهر الستة المقبلة، والمساعدة الأميركية البالغة 1،2 مليار دولار للتنمية وإعادة الاعمار. وعلى الرغم من أن الانتخابات الموعودة صعبة الاجراء في الموعد المقرر، وعلى الرغم من محدودية المساعدة المطلوبة، فإن الادارة الأميركية تسعى، في الأمرين، إلى تبريد الأزمة الأفغانية بانتظار تمرير الفترة الانتخابية الرئاسية الأميركية المحرجة في الحدّ من الخسائر".

أمّا في ما يتعلّق بالأوضاع التي كانت متوتّرة بين الهند وباكستان حول كشمير فإن تفريج الأزمة بينهما يخفف الإحراج الأميركي، ذلك لأن الادارة الأميركية حريصة على علاقات اقتصادية متطوّرة مع الهند من جهة وهي تمسك بزمام الأمور الأمنية وحتى الستراتيجية في باكستان من جهة أخرى. فإذا كان تبرير هذه الأزمة قد حصل من دون إحراج أميركي مع أيّ من الفريقين، فإنه يراكم الرصيد الأميركي الإنتخابي المطلوب في هذه الفترة الدقيقة.

وتعتبر الادارة الأميركية أن الأزمة مع ايران حول استعداد الأخيرة النووي قد انفرجت بما يحقق اكتفاء ديبلوماسياً أميركيا بعد أن قبلت ايران بتوقيع البروتوكول الاضافي لاتفاقية حظر الإنتشار النووي. وهذا الأمر يحقق أيضاً اكتفاء إسرائيلياً لهذه الجهة بالذات. وهو يُترجَم كسباً إنتخابياً للرئيس بوش في الإستحقاق المقبل.

ويبدو أن تليين الموقف التركي حيال المسألة القبرصية، بانتظار إمكانية تفعيل الدور الأميركي في تقريب تركيا من الاتحاد الاوروبي، يشكّل في الحساب الأميركي كسباً إقليمياً لا سيما بعد أن أعلن الجيش

التركي قبوله دخول العراق ضمن قوات حلف الأطلسي الذي يشارك في عضويته والذي يُنتظر أن يكون له دور ما في المستقبل القريب.

توظيف التبريد

أما على مستوى الدول الأخرى في الشرق الأوسط فتجدر الملاحظة إلى:

– إن قانون محاسبة سورية الذي وقّعه الرئيس الأميركي استجابة للتيّار الأميركي المتشدّد من جهة، ولإبقاء الضغط على سورية من جهة أخرى، لن يصبح قابلاً للتطبيق في المستقبل القريب، والذي يُلاحظ الآن هو الإستمرار بالتفاوض مع الجانب السوري من جهة، وتبريد حدّة الاصطدام الإسرائيلي – السوري من جهة ثانية، وقبول المساعي التركية المعلنة في التوسط من أجل مفاوضات سورية – إسرائيلية من جهة ثالثة، واحتواء أيّ اصطدام مباشر على حدود لبنان الجنوبية من جهة رابعة... الخ. والواضح أن كل هذه الإجراءات والمواقف الأميركية غير المعلنة لا تتوجّه إلى مقاربة الأزمة والعمل على حلّها وإنما، كما ذُكر تكراراً، إلى تبريدها خلال هذه الفترة الانتخابية لا أكثر.

وتسعى الادارة الأميركية أيضاً إلى التفاهم الأميركي – المصري بحيث يتقرر الدور الإقليمي لمصر بالتنسيق في ما بينهما، ويمكّن بالتالي من اجراء المقايضة المنتظرة بين المساعدة المالية المطلوبة مصرياً والمساعدة السياسية المطلوبة أميركياً. ويبدو أن الوساطة المصرية مع الجانب الفلسطيني والمباركة المصرية للاتفاق السوداني تصبّ في الاتجاه ذاته.

ومن المتوقّع أن تشمل مساعي التبريد هذه دول القرن الافريقي أيضاً من الصومال إلى السودان وأن تصبح هذه الدول جاهزة للإستثمار السياسي والاقتصادي الأميركي من دون أيّة منافسة حادة وجادة من الدول الأخرى.

المهم في هذا الإستعراض السريع والمختصر من مرحلة تبريد الأزمات أن يتوفر للإدارة الأميركية الراهنة عدد من الفرص المتاحة:

– فرصة تجنّب أي تفاقم محلّي أو إقليمي لأية أزمة قائمة. فهذا التفاقم يمكن أن يُوظف ضدّ الرئيس الحالي من جهة، وهو غير قادر على حلّه ولا على وقف تفاقمه من جهة أخرى.

– فرصة الإفادة من تبريد هذه الأزمات وتوظيفها في سياق الإنجازات الأميركية خلال هذا العهد أو ضرورة تمديده لولاية ثانية من أجل استكمالها، وهذا ما طلبه الرئيس **بوش** نفسه في خطابه الأخير.

إلّا أن هذه الرهانات تبقى على هشاشتها خلال الأشهر القليلة المقبلة وذلك بالنظر لعدد من التحدّيات أو المتغيّرات التي يمكن أن تفجّرها من جديد.

إتجاهات ومتغيّرات

ولعلّ أبرز (وربما أخطر) هذه التحدّيات أو المتغيّرات:

– التحدّي التنافسي الداخلي الذي يمكن أن يتوصل – على مستوى المرشح الديموقراطي الأميركي – إلى اعتماد شخصية أميركية تتّسم بمواصفات القيادة المطلوبة وتركّز – كما فعل **كلينتون** – على الاقتصاد الداخلي وعلى حوافز الرعاية الداخلية. فتسقط، حينذاك، كل المساعي القائمة حالياً لتبريد الأزمات الخارجية وتدفع بالرئيس **بوش** إلى جدار الاقتصاد الداخلي. ونتذكّر هنا الإستطلاع الذي أجرته جريدة "واشنطن بوست" مؤخراً وفيه" أن غالبية الأميركيين يعتقدون أن الديموقراطيين قادرون على ادارة اقتصاد البلاد بشكل أفضل من الرئيس الجمهوري **جورج بوش**".

– التحدّي الأمني الطارىء، وقد سبق للمسؤولين الأميركيين الأمنيين أن حذّروا تكراراً من وقوع مثل هذا الطارىء. وسبق لهم أيضاً أن أعلنوا اللون البرتقالي في اتخاذ إجراءاتهم الأمنية. والواقع أن مثل هذا الطارىء الأمني يمكن أن يشكّل تحدياً سافراً للرئيس الأميركي وسياسته من جهة، كما يمكن أن يُوظف لمصلحته من جهة أخرى وذلك من خلال استنفار المواطن الأميركي للإقرار بأولوية استكمال الحرب على الإرهاب قبل أيّ شأن آخر.

– التحدّي العراقي المتواصل الذي استطاع إسقاط أي كسب كان الرئيس الأميركي يراهن عليه بعد اعتقال **صدّام حسين**، فقد ثبت لدى الجميع أن وتيرة المقاومة العراقية ازدادت، عنفاً ونوعاً، بعد هذا الإعتقال وأنها متواصلة بشكل يومي تقريباً سواء في المثلث السني أو سواه. فإذا زادت هذه الوتيرة بما يشكّل إستنزافاً أميركياً محرّجاً، وإذا فشلت الأمم المتحدة في القيام بأيّ دور في العراق بالنظر إلى الظروف السياسية الرافضة والظروف الأمنية القاهرة... فإن مساعي تبريد الأزمة العراقية ستصطدم "بالأكفان" الأميركية من دون أي طائل.

– التحدّي الاقتصادي العام سواء في داخل الولايات المتحدة أو خارجها. فالمعروف أن الاقتصاد العالمي ينطلق ويزدهر في مناخ من الإستقرار السياسي والأمني، كما أن هذا الاقتصاد يصبح أكثر تحركاً وفاعلية لدى الأنظمة السياسية والاقتصادية المندرجة في إطار العولمة التي ترعاها منظمة التجارة الدولية. والواقع أن هذه المنظمة تشهد بل تعاني الكثير من اختراقات الدول الغنية وخيبات الدول الفقيرة. ولعلّ المؤتمر الدولي الأخير الذي عُقد في المكسيك منذ أيام قليلة يشير إلى اتّساع الهوة بين الغنيّ والفقير، ما يشير إلى فشل مثل هذه المؤتمرات وإجهاض نتائجها المرجوة.

السياسة الاسرائيلية

إلّا أنّ التحدّي بل الصاعق الأخطر الذي يواجه مساعي تبريد الأزمات يتمثّل في السياسة الإسرائيلية الراهنة.

فسياسة **شارون** القائمة على حلول ساخنة تهدف إلى تحقيق أغراضها من خلال إستدراج الادارة الأميركية إلى الموافقة.

وتشهد سيرة هذه السياسة مناسبات عدّة قبلت فيها الادارة الأميركية مخططاً إسرائيلياً. ولكن تنفيذ هذا المخطط يتعدى الحدود التي رسمها له أصلاً القرار الأميركي. وبذلك تصبح السياسة الإسرائيلية مدفوعة بمخطط إسرائيلي يتجاوز أصلاً الإذن الأميركي الممنوح لها للتنفيذ.

وإسرائيل تدرك حالياً مدى الضعف المتدرّج للقرار الأميركي خلال هذه الفترة، ولذلك تحاول اغتنام هذه الفرصة لتمرير مشاريعها مع الحدّ الأدنى من التحفّظ الأميركي، واستبعاد كامل للتدخّل الأوروبي، وغياب مقصود لأيّ دور عربي. فهل تقدم إسرائيل على أيّ عمل إستفزازي أو انتقامي بحيث يشكّل أزمة يصعب تبريرها على صعيد إقليمي أو دولي؟!...

إن مثل هذا الإحتمال وارد إذا اضطر **شارون** إلى اعتماده، مع أنه يلتزم، ظاهراً، سياسة تبريد الأزمات. والواقع أن ما حصل، طيلة هذه الفترة، يندرج في سياق إستدراج الولايات المتحدة إلى القبول برأي أو سياسة شرق أوسطية، ومن ثمّ تقوم إسرائيل بعملياتها متجاوزة حدود الإذن المعطى لها. والمعروف أن إسرائيل لا تتورّع عن الإقدام على أيّة سياسة في الفترة الانتخابية الحرجة.

وما يجري اليوم على الساحة الفلسطينية من تعسّف إسرائيلي متواصل يعكس الاتجاه الإسرائيلي سواء في إلغاء اتفاقات معها، وإن من جانب واحد، أو في الإصرار على أستكمال الجدار العازل.

ولعلّ الخوف الحقيقي الذي يجب التنبيه إليه اليوم يتمثل في الإصرار الأميركي على تبريد الأزمة الحاصلة على صعيدها العربي (الفلسطيني ضمناً) وإطلاق يد **شارون** لاستكمال المخطط "الجداري" الذي يستعجل إستكماله قبل أيّ تحرّك دولي تدفع باتجاهه محكمة العدل الدولية في انتقاد السياسة الإسرائيلية. ■

أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج العربية:

موعد العملة الموحّدة في العام 2010



خطار زيدان – الرياض

أبدى أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج العربية عبدالرحمن بن حمد العطية، في حوار أجرته معه "الاقتصاد والأعمال"، تفاؤله بوتيرة الاستعدادات الجارية، والتزام دول المجلس بالجدول الزمني المحدد، بهدف الوصول إلى السوق الخليجية المشتركة قبل نهاية العام 2007، والعملة الخليجية الموحّدة في بداية العام 2010. واعتبر أنّ انفتاح الأسواق الخليجية على الأسواق العالمية من خلال منظمة التجارة العالمية سيكون له انعكاسات إيجابية على الصناعات الخليجية، ودعا إلى اتّخاذ سياسات اقتصادية شاملة للقضاء على ظاهرة البطالة، من خلال المواءمة بين معدّلات نمو السكان والقوى العاملة والنموّ الإقتصادي ونمو الهجرة الخارجية ونمو سوق العمل.
وهنا نصّ الحوار:

□ ما هي أهم النتائج، على الصعيد الاقتصادي، لقمّة دول مجلس التعاون الخليجي التي عقدت في الكويت في شهر كانون الأول / ديسمبر الماضي؟

□ تمّ خلال قمّة دول مجلس التعاون التي عقدت مؤخّراً في الكويت، اتخاذ عدد من الإجراءات على الصعيد الاقتصادي، نذكر أهمّها:

- مراجعة خطوات التكامل الاقتصادي التي سبق الاتفاق عليها (الاتحاد الجمركي، السوق الخليجية المشتركة، الاتحاد النقدي) والتأكّد من أنّ الخطط التنفيذية سائرة على ما يرام.
- إنشاء هيئة جديدة ومستقلة للتقييس وإقرار نظامها الأساسي.
- اعتماد قانون مكافحة الإغراق والإجراءات التعويضية الوقائية.
- التوجيه بدراسة مشروع ربط دول المجلس بسكك حديدية.
- إنشاء مركز المعلومات الجمركي.
- اتخاذ قرارات تتعلق بالتعاون والالتزام بتطبيق المواصفات الكهربائية والمائية المتفق عليها. إضافة إلى قرارات تتعلّق بالتعاون الاقتصادي الإقليمي والدولي.

□ كيف تقيّمون وتيرة الإجراءات المتّخذة من قبل الدول الأعضاء باتجاه الوصول إلى سوق خليجية مشتركة في العام 2007، وتوحيد العملة الخليجية العام 2010؟

□ بدأت دول المجلس منذ إنشاء مجلس التعاون في العام 1981 بتسهيل تنقّل الأفراد ورؤوس الأموال في ما بينها، ومنح المساواة في المعاملة بين المواطنين الخليجيين في كثير من مجالات ممارسة النشاط الاقتصادي. وقد حدّدت الاتفاقية الاقتصادية بين دول المجلس التي أقرّها المجلس الأعلى في شهر كانون الأول/ديسمبر من العام 2001 مفهوم "السوق الخليجية المشتركة" بشكل واضح، حيث نصّت على أن يعامل مواطنو دول المجلس الطبيعيون والاعتباريون من الدول الأعضاء المعاملة نفسها من دون تفريق أو تمييز في أيّ من دول المجلس في كافة المجالات الاقتصادية، وخصّت المادة (3) من الاتفاقية بالذكر عشرة مجالات اقتصادية هي في مجملها السوق الخليجية المشتركة، وتشمل: التنقّل والإقامة، العمل في القطاعات الحكومية والأهلية، التأمين الاجتماعي والتقاعد، ممارسة المهن والحرف، مزاولة جميع الأنشطة الاقتصادية والاستثمارية والخدمية، تملّك العقار، تنقّل رؤوس الأموال، المعاملة الضريبية، تداول وشراء الأسهم وتأسيس الشركات، التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية...

وبهدف تنفيذ السوق المشتركة وفق جدول زمني محدد، أقرّ المجلس الأعلى في دورته الثالثة والعشرين (الدوحة 21 – 22 كانون الأول/ديسمبر 2002) البرنامج الزمني لاستكمال السوق الخليجية المشتركة قبل نهاية العام 2007، ضمن جدول زمني متدرّج، كما أنّ دول المجلس قد بدأت بالفعل في تحقيق جوانب كثيرة من السوق منذ قيام المجلس في العام 1981.

وفي ما يتعلّق بالإجراءات المتّخذة من الدول الأعضاء بشأن توحيد العملة في العام 2010، فإنّ جميع الدول الأعضاء ملتزمة بتنفيذ البرنامج الزمني لإقامة الاتحاد النقدي وإصدار العملة الموحّدة. وقد أصدرت الدول الأعضاء قبل نهاية العام 2002 قرارات بربط عملاتها بالمثبت المشترك (الدولار الأميركي) وذلك هو البند الأوّل في البرنامج الزمني. وهناك لجنة عالية المستوى من وزارات المالية والبنوك المركزية تجتمع بانتظام (وبمعدل 4 مرات في السنة على الأقل) لاستكمال الترتيبات الفنّية والمؤسسية اللازمة لإصدار العملة الموحّدة في موعد لا يتجاوز بداية العام 2010.

□ ما الذي يعيق تفعيل عملية تملّك وتداول أسهم الشركات المساهمة بين مواطني دول المجلس حتى الآن، علماً أنّ المجلس الأعلى أعطى موافقته للسماح بالتملّك في شهر كانون الأول / ديسمبر من العام 1988؟

– في تصورنا، أنّ من أهم معوّقات تفعيل عملية تملّك وتداول أسهم الشركات المساهمة بين مواطني دول المجلس حتى الآن ما يلي:
– عدم توافر آلية حديثة وسريعة لربط أسواق المال الخليجية مع بعضها واختلاف طرق وأساليب تنفيذ عمليات البيع والشراء ونشر البيانات والمعلومات الخاصّة بالشركات المساهمة المدرجة للتداول في أسواق المال الخليجية.
– صرامة الضوابط المرفقة بقرارات السماح لمواطني دول المجلس بتداول أسهم الشركات الوطنية، لاسيما شركات الاستثمار والبنوك التجارية.
– صغر حجم أسواق المال الخليجية، وبالتالي عدم استقرارها وتذبذبها بشكل كبير.

وعلى الرغم من صدور قرار المجلس الأعلى في دورته الثالثة والعشرين التي عقدت في الدوحة خلال الفترة 21ـ22 كانون الأول / ديسمبر 2002، الذي سيتم بموجبه تطبيق المساواة التامّة في المعاملة بين مواطني دول المجلس في مجال تملّك وتداول الأسهم وتأسيس الشركات، وإزالة القيود التي تحول دون ذلك، فإنّ تفعيل عملية تملّك وتداول مواطني دول المجلس للأسهم يحتاج إلى اتخاذ عدد من الخطوات منها:
– توحيد التشريعات والقوانين المنظّمة لأسواق المال الخليجية، لاسيما المتعلقة بتملّك وتداول الأسهم والسندات في دول مجلس التعاون.
– الالتزام بالشفافية والإفصاح، مع ضرورة تطبيق المعايير المحاسبية الدولية على الشركات المساهمة.
– وضع آلية للاتصال المباشر بين أسواق المال الخليجية وتشجيع إنشاء شركات مشتركة للوساطة والدراسات والبحوث والتحليل المالي، إضافة إلى إنشاء هيئة مركزية خليجية للتسوية والمقاصة.
– تسريع عمليات التخصيص وتشجيع تداول منتجات استثمارية أخرى في أسواق المال الخليجية إلى جانب الأسهم والسندات.
– تكثيف العمل الإعلامي لإبراز فرص الاستثمار المتاحة في دول المجلس وعقد الندوات والمؤتمرات ونشر الحقائق عن الشركات المساهمة في الصحف والمجلات، إضافة إلى استخدام وسائل الإعلام الحديثة كالإنترنت وغيرها.

□ تواجه دول مجلس التعاون الخليجي تحدّيات خارجية كبيرة، متمثّلة بانفتاح الاقتصاد والأسواق العالمية، وداخلية متمثّلة بزيادة نسب البطالة. هل من إجراءات واستعدادات معينة من قبل المجلس لمواجهة هذه التحدّيات؟

□ تحتل دول مجلس التعاون مكانة بارزة في الاقتصاد العالمي بفضل السياسات الاقتصادية المتوازنة التي تتّبعها والتي واجهت من خلالها العديد من الأزمات الاقتصادية التي عصفت بالاقتصاد العالمي جراء الأزمات الناتجة عن الحروب. ومن المعلوم أنّ دول المجلس ترتبط بعلاقات تجارية مع معظم دول العالم، ولا يعتبر الانفتاح الاقتصادي والانفتاح على الأسواق العالمية تحدّياً جديداً على اعتبار أنّ دول مجلس التعاون تتّبع النهج الاقتصادي الحرّ والذي يعتمد أساساً على قوى السوق، بل من المتوقّع أن يشكّل ذلك عنصراً إيجابياً لصالح دول المجلس من حيث إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها الصناعية في مجال البتروكيميائيات أو الصناعات الأخرى، إضافة إلى أنّ هذا الانفتاح قد يوفّر لدول المجلس حاجتها من التقنيات الحديثة.

أما البطالة فإنّ هذه الظاهرة، وإن كانت موجودة في دول المجلس كما هي في كل دول العالم، إلا أنها لا تعد ظاهرة أو تحدياً يواجه دول مجلس التعاون، باعتبار أنّ نموّ الطلب على الوظائف أقل من نموّ عرض العمل، ويتوجّب على دول مجلس التعاون اتّباع سياسات



استكمال السوق الخليجية المشتركة سيتم في فترة أقصر من السوق الأوروبية

دول المجلس مجتمعة تدرس ظاهرة البطالة وتحديد حجمها واقتراح الحلول المناسبة لها

اقتصادية شاملة على مستوى الاقتصاد القومي تتمثل في المواءمة بين معدلات نموّ السكان والقوى العاملة والنموّ الاقتصادي ونموّ الهجرة الخارجية ونمو سوق العمل، وتعمل حالياً دول المجلس مجتمعة على دراسة ظاهرة البطالة وتحديد حجمها واقتراح الحلول وإيجاد الآليات المناسبة لتطبيق تلك الحلول.

□ ما هي برأيكم التأثيرات المحتملة على الصناعات الخليجية، نتيجة انضمام دول المجلس إلى منظمة التجارة العالمية وخفض إجراءات الحماية؟

□ لا شكّ أنّ انضمام دول المجلس لاتفاقية منظمة التجارة العالمية سيؤثّر، ولو في المدى القصير، على منتجاتها الصناعية، إذ أنّ القيود المتعلقة بالحوافز ووجوب إلغاء بعضها التي تفرضها اتفاقية منظمة التجارة العالمية على الدول المنضمّة تحت لوائها ومنها دول المجلس قد يسبب بعض الاختلال المؤقّت بالقطاع الصناعي أو إحدى نشاطاته. إلّا أنّه في المقابل، لابد من التذكير أنّ رفع الدعم عن كثير من منتجات دول العالم الأعضاء في المنظّمة المستوردة للمنتجات الخليجية سيساهم بلا شك بزيادة الصادرات الخليجية ويتيح لها إمكانية أكبر للدخول إلى أسواق تلك الدول، ما يؤدي إلى زيادة نموّ الصناعات الخليجية. كما أنّ أثر تلك القيود سيكون ضئيلاً كون الحوافز الحاليّة المقدّمة في دول المجلس تتّسم بالعمومية، وهي تقدم لكافة الأنشطة الصناعية ولا تخص صناعة بعينها، إضافة لضآلة أو انعدام مستوى الدعم المحظور. كما أنّ المهلة الزمنية التي تحددها اتفاقية منظمة التجارة العالمية للإلغاء طويلة، مما يمنح دول المجلس فرصة للتكيّف مع الوضع الجديد ويمكّنها من القدرة على التعويض عن الحوافز الملغاة عن طريق تشجيع الصناعات التصديرية وتدعيم قدراتها على المنافسة من خلال زيادة الجودة وتخفيض التكاليف.

وتقوم دول المجلس منذ فترة بإعادة النظر في بعض الحوافز المقدّمة للقطاع الصناعي، وذلك بهدف إيجاد نظام للحوافز يكون أكثر فاعلية في التعامل مع التطوّرات الإقليمية والعالمية، يأخذ في الاعتبار المهلة المحدّدة في اتفاقية منظمة التجارة العالمية ولا يتعارض مع موادها، وترتكز هذه الحوافز على متطلبات تنفيذ الاستراتيجية الصناعية الموحّدة، وبقية التشريعات ذات العلاقة المقرّة في إطار المجلس، علاوة على التطوّرات الإقليمية والعالمية. ودليلاً على العزم

الجاد لدول المجلس في تشجيع ومؤازرة صناعاتها الوطنية، بما ينسجم مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية، تفضل المجلس الأعلى في دورته الأخيرة الرابعة والعشرين التي عقدت في دولة الكويت خلال شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي باعتماد قانون مكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية لدول المجلس كقانون إلزامي منذ شهر كانون الثاني/يناير 2004، والذي يهدف إلى مكافحة الممارسات الضارة في التجارة الدولية التي تسبّب ضرراً للصناعة الخليجية، من خلال قيام دول المجلس باتخاذ التدابير اللازمة ضد تلك الممارسات.

□ هناك مقارنة دائمة بين ما تم إنجازه حتى الآن للوصول إلى سوق خليجية مشتركة، وتكتل اقتصادي لدول مجلس التعاون، وما أنجز من خلال التجمعات الأخرى مثل الاتحاد الأوروبي مثلاً. ما هي خصوصيات اقتصاديات دول مجلس التعاون، التي تحول دون الإسراع في الوصول إلى هدف الاتحاد الاقتصادي المنشود؟

□ مقارنة بالاتحاد الأوروبي فإنّ استكمال السوق الأوروبية المشتركة استغرق نحو 35 عاماً بعد إنشاء المجموعة الأوروبية، في حين أنّ الجدول الزمني للسوق الخليجية المشتركة يتطلب استكمالها في العام 2007، أي خلال وقت أقل مما استغرقته السوق الأوروبية المشتركة. ونرى أنه سيكون من الممكن تحقيق هذا الهدف ضمن الجدول الزمني الذي أقرّه المجلس الأعلى، حيث أولى أصحاب الجلالة والسمو قادة دول المجلس عناية خاصة للوصول إلى السوق المشتركة وفق البرنامج الزمني المشار إليه، ولا نرى أنّ هناك عقبات ستحول دون تحقيق السوق الخليجية المشتركة في موعدها المحدّد متى ما تضافرت الجهود في إطار العمل المشترك (أي من خلال اللجان الفنية واللجان المشتركة والأمانة العامة)، ومن قبل الجهات الحكومية المختصّة في الدول الأعضاء. ونأمل أن تكون الصحافة عوناً في ذلك عن طريق توعية المواطنين بأهمية المكاسب التي يمكنهم جنيها عن طريق تحقيق السوق الخليجية المشتركة. ■

رئيس "الوطنية للاتصالات" الكويتية:

سياسة التوسّع لا ترتكز إلى الحظ والعشوائية

قال رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للإتصالات فيصل حمد العيّار أنّ ستراتيجية الشركة في التوسّع الإقليمي مرتكزة إلى خبراتها وقدراتها التقنية معتبراً عدم الفوز بفرصة أو بفرصتين لا يعني فشل الستراتيجية نفسها.

وأشار العيّار إلى أنّ قصر عمر الشركة لا يشكّل سبباً كافياً لاستبعادها عن الدخول في مناقصة الخليوي في لبنان لافتاً إلى فوزها في العراق أمام شركات ذات باع طويل.

وأكد العيّار لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ توسّع "الوطنية" رافقه الكثير من التحضير ومن ذلك زيادة رأس المال، فضلاً عن إنتماء الشركة إلى مجموعة "كيبكو القابضة" التي تصل موجوداتها إلى أكثر من 10 مليارات دولار. وهنا الحوار:

□ اعتمدت "الوطنية للاتصالات" دائماً ستراتيجية "التوسّع في الدول العربية". إلّا أنّ هذه الستراتيجية فشلت مرتين: مرّة في البحرين وأخرى في لبنان. أولاً، ما هي الأسباب وراء خسارة العطاء في البحرين، وكيف تقيّمون سوق الاتصالات هناك؟

■ فوز وخسارة ■

□ لقد اتّبعت "الوطنية للاتصالات" ستراتيجية لتوسيع المنافسة وتقديم الخدمات بدأتها من الكويت، وتصدّرت ريادة السوق الكويتية خلال فترة 4 سنوات فقط. ومع نضوج السوق الكويتية بدأت "الوطنية" بالتفكير جدّياً بالتوسّع في الأسواق الإقليمية خارج الكويت معتمدة بذلك على خبراتها وقدرتها التقنية.

ونحن على قناعة بأنّ "الوطنية للاتصالات" حينما تنافس للفوز برخصة، فإنّه من غير المنطقي أن نتوقّع الفوز بكلّ رخصة نتقدم لها لأنّ احتمال الفوز والخسارة وارد والمنافسة تعني بالضرورة فوز جهة واحدة بالرخصة. إلّا أنّ ذلك لا يقلّل من عزمنا عن المضي قُدماً بستراتيجيتنا للتوسّع في الأسواق التي نراها مناسبة لنا، كما أنّ عدم الفوز بالفرصتين المذكورتين لا يمثّل بأيّ حال من الأحوال فشلاً لستراتيجية الشركة. وخير مثال على ذلك فوز "الوطنية للاتصالات" برخصة النقّال في العراق والجزائر لاحقاً لاستبعادنا من البحرين ولبنان.

وفي ما يتعلّق بسوق الاتصالات في البحرين، فنحن نعتقد بأنها سوق صغيرة لكنها حيوية؛ ودخول مشغّل ثان إلى السوق سيؤدي إلى المنافسة القوية في بيئة تنظيمية ذات مستوى عالمي ما سيعود بالفائدة على عموم مستخدمي الهاتف النقّال في مملكة البحرين.

■ لبنان والسياسة ■

□ ما هي الأسباب الحقيقية وراء خسارة العطاء في لبنان، وهل اقتنعتم بالأعذار التي قُدّمت لكم؟ أم أنّكم تعتقدون أنّ الشركة كانت ضحية قضايا سياسية داخلية في لبنان مع الأخذ في الاعتبار طبيعة "KIPCO" الشركة الأم المستثمرة في لبنان؟

□ كلّنا يعلم أنّ قضية الهاتف النقّال في لبنان لا تقتصر على كونها قضية تجارية بحتة، وإنما تشوبها تجاذبات السياسات الداخلية ما بين مدّ وجزر. و نود التوضيح أولاً أنّنا لم نقدّم العطاء أصلاً لنخسره، ولكن تمّ استبعادنا من المنافسة بعد أن تمّ تأهيلنا المبدئي لها. وأرجعت اللجنة العليا للخصخصة ذلك إلى قصر عمر الشركة، ونحن لا نرى ذلك سبباً كافياً لاستبعاد "الوطنية للاتصالات"، فسجل إنجازات "الوطنية للاتصالات" في الكويت، وخلال السنوات الأربع الماضية



أبلغ دليل على حرفية الشركة وقدرتها على منافسة الشركة الكويتية الزميلة الأخرى التي لها من الخبرة ما يزيد على 20 سنة، واستطاعت خلال 4 سنوات الاستحواذ على ما يقارب 50 في المئة من سوق الكويت. وفي تونس تمكّنت كذلك "الوطنية للاتصالات" من تملك 50 في المئة من شركة تونيزيانا مع حقها بالإدارة مناصفة. وفازت "الوطنية" كذلك برخصتين مهمتين مؤخّراً وذلك في ربع السنة الأخير من هذا العام، الأولى في شمال العراق والأخرى في الجزائر. وفي حالة الفوز برخصتي العراق والجزائر تنافست "الوطنية للاتصالات" مع شركات عريقة ذات باع طويل في مجال تشغيل شبكات الهاتف النقّال ومع ذلك فازت "الوطنية للاتصالات" بالرخصتين ولم يقف عمر الشركة الحديث نسبياً حائلاً دون فوزها. ونحن وإن كنا نحترم رأي وقرارات الجهات الرسمية اللبنانية، إلّا أنّنا نعتقد أنّ استبعاد "الوطنية للاتصالات" ليس في صالح الحكومة اللبنانية حيث يقلّل من فرص حصولها على العائد المتوقّع من المناقصة وذلك بسبب تحييد "الوطنية" من المنافسة.

■ العراق: طلب عالٍ ■

□ **بعد فوزكم بالعطاء في شمال العراق، ما هي الخطوات التي بدأتم باتخاذها في ما يتعلّق باختيار الشريك الستراتيجي العراقي وعملية إنشاء الشبكة؟**

□ إنّ اختيار الشريك الستراتيجي العراقي كان قبل الفوز بالرخصة. حيث شكّلنا ائتلافاً مع شريكنا "آسيا سيل"، وقمنا بمباشرة العمل على توسعة شبكة آسيا سيل التي كانت موجودة أصلاً، حيث قمنا بتقديم الخدمات في السليمانية وكركوك والموصل، ونتوقّع أن تكون هناك تغطية كاملة للمنطقة الشمالية خلال فترة 6 أشهر. وستقوم كل من شركة Siemens وشركة Huawei بتزويدنا بالمكونات الرئيسية للشبكة الجديدة. وتصل قاعدة مشتركي "آسيا سيل" الآن إلى 80 ألف مشترك.

□ **باعتقادكم كم ستصل حجم استثماراتكم في العراق وما هي توقّعاتكم لعوائد هذا الاستثمار آخذين في الاعتبار حجم السوق العراقية من جانب، وانهيار شبكة الهاتف الثابت من جانب آخر؟**

□ تبلغ المرحلة الأولى من الاستثمار في شمال العراق بين 100 و150 مليون دولار أميركي، وستتمّ زيادة حجم الاستثمار وفقاً لحاجة السوق من خدمات الاتصالات النقّالة في المستقبل. ونتوقّع أن تتمكّن الشركة من توسيع تغطية شبكتنا لتشمل باقي أنحاء العراق قريباً وذلك بعد استكمال تغطية منطقة الشمال حسب شروط العقد مع سلطة التحالف المؤقتة. ونحن متفائلون بأنه سيكون هناك طلب عال على الهاتف المحمول في المنطقة الشمالية، وواثقون من قدرتنا على تقديم خدمات GSM تنافسية بفضل خبرتنا والبنية التحتية الموجودة.

■ شراكات ومصالح ■

□ **فازت الشركة، مؤخّراً، بالرخصة الثالثة لعقد المتنقّل في الجزائر وذلك بسعر 421 مليون دولار أميركي. كيف تقيّمون قطاع الاتصالات الجزائري والفرص المتوفّرة للشركة هناك؟ ما هي ستراتيجيتكم في ما يتعلّق بالمنافسة مع "أوراسكوم"، هذا إذا ما استبعدنا إمكانية منافسة الشركة الأولى المملوكة للدولة من المنافسة؟ وكيف يتمّ التوفيق بين شراكتكم مع "أوراسكوم" في تونس ومنافستكم معها في الجزائر؟**

□ تعدّ الجزائر ثاني أكبر دولة أفريقية، بتعداد سكاني يصل إلى 32 مليون نسمة، وعدد المشتركين يصل حالياً إلى 1,3 مليون مستخدم. نحن نعتقد أنّ هذه السوق تملك فرص نموّ هائلة في مجال عدد المشتركين والخدمات المضافة. ولقد قدّرت تقارير مختلفة أن ينمو عدد مستخدمي الهواتف الخليوية إلى نحو 10 ملايين مستخدم، وهو بنظرنا تقدير متحفّظ. وعليه فإنّ الجزائر ستكون بلا شك فرصة عظيمة بالنسبة لنا.

أمّا في ما يتعلّق بالمنافسة فإنّ ستراتيجية "الوطنية" في هذا المجال بسيطة، فنحن نسعى لتقديم أفضل الخدمات وخصوصاً منها ذات القيمة المضافة بأسعار تكون بمتناول الناس. وهذه هي الستراتيجية التي وضعتها "الوطنية" في الكويت والتي سيتمّ تطبيقها في اتصالات الجزائر. ولا يغيّر من الأمر مع من نتنافس؛ وكون "أوراسكوم" شريكاً لنا في تونس فهذا لا يعني أنّنا لن نتنافس معهم في تقديم أفضل الخدمات وبأفضل الأسعار في الجزائر؛ فتونس والجزائر سوقان منفصلتان لكلّ منهما خصوصيتها. وبأيّ حال، هذا التنافس بين المشغّلين ليس بجديد فعلى سبيل المثال: شركة أوراسكوم و"فرانس تليكوم" شريكان في شركة موبينيل في مصر ولكنهما كانا سابقاً متنافسين في سوق الأردن.

نحن لاعب رئيسي في الكويت خلال 4 سنوات

سبب استبعادنا في لبنان لم يكن مقنعاً

خسرنا في البحرين وربحنا في العراق والجزائر

■ تونس: سوق واعدة ■

□ **كيف تقيّمون أداء شركة الاتصالات التونسية "تونسيانا" والمملوكة من قبل "الوطنية للاتصالات" و"أوراسكوم"؟ وما هي حصة الشركة من سوق الهواتف الخليوية في تونس، وما هي فرص واحتمالات التوسّع في هذه السوق؟**

□ لقد طوّرت ونفّذت "الوطنية

للاتصالات" في تشرين الثاني / نوفمبر 2002 الجزء الأول من خطّتها التوسّعية في المنطقة والتي نتج عنها تملّك 50 في المئة من شركة الاتصالات التونسية التابعة لـ"أوراسكوم "تونسيانا" مع حقّ "الوطنية للاتصالات" بالإدارة مناصفة. ولقد نما عدد مشتركي الهواتف الخليوية التونسيين منذ إطلاق الشركة في نهاية العام 2002 بشكل مطرد وأصبح لديها قاعدة عملاء فعلية تصل إلى نصف مليون عميل في نهاية العام 2003. ونتوقّع أن يتمّ البدء بتحقيق أرباح في الفترة المقبلة. ونحن متفائلون بإمكانيات نموّ قاعدة العملاء في تونس كأحد أهم الشركات التي تُديرها "الوطنية للاتصالات".

□ ما هي الأسواق العربية التي ستستهدفونها، خصوصاً وأنّه يقال أنكم تترصّدون سوقي المملكة العربية السعودية وإيران إضافة إلى عمان وغيرها من البلدان في شرق المنطقة العربية وأفريقيا؟

□ إنّ ستراتيجيتنا للتوسّع تستهدف الأسواق التي توفّر فرصاً استثمارية ذات عائد جيد لذلك فإننا نراقب ونقيّم جميع الفرص المتاحة، والأسواق التي ذكرتموها تعتبر من الفرص المتاحة التي تستحق التقييم والمتابعة، وقد تمّ تأهيلنا للرخصة الثانية في إيران بالشراكة مع شركة الاتصالات المتنقلة (MTC).

■ نقاط القوة ■

□ بعد هذا التوغّل القوي لـ"الوطنية" في الأسواق العربية والفوز بعدد من العطاءات، برأيك، ما هي أوجه قوة الشركة وميّزاتها المجتمعة التي عزّزت من قدراتها التنافسية وفرصها لمواجهة المنافسين الآخرين؟ ومن جانب آخر، ما هي الدروس التي استفدتم منها من النجاح أو الفشل على حدّ سواء؟

□ لقد أثبتت "الوطنية للاتصالات" قدرتها على إنشاء وتشغيل شبكات بنظام GSM وتقديم خدمات اتصالات خليوية ذات قيمة مضافة وبأسعار بمتناول اليد. إضافة لذلك فإنّ فلسفتنا الإدارية تضع عملاءنا في أول اهتماماتنا. فنحن نُعنى بعملائنا إلى أبعد حدّ وهذا أحد العوامل التي تُحدث فرقاً في الأسواق المنافسة!

وقصة نجاحنا في الكويت هي خير شاهد على ما نستطيع أن نفعله؛ حيث تمكنّا من أن نصبح لاعبين رئيسيين في السوق الكويتية خلال 4 سنوات فقط وقدمنا لعملائنا خدمات هي الأكثر تنوّعاً وقيمة لهم. وضربنا مثلاً عملياً على ما تستطيع "الوطنية" إنجازه إذا دخلنا إحدى الأسواق الأخرى.

■ زيادة رأس المال ■

□ كيف أثّر التوسّع الكبير للشركة في الأسواق الأجنبية على وضعها المالي؟ هل الوضع المالي للشركة آمن ما يجعلها قادرة على دخول عدد من الأسواق العربية مرة واحدة، وما هي خطة الشركة لتخفيض هذه الأعباء خصوصاً وأنّ قطاع الاتصالات يتطلب استثمارات مستمرة لمواكبة مستجدات التكنولوجيا التي تتطوّر بشكل متسارع؟

□ إنّ خطّة التوسّع الإقليمي للـ"الوطنية للاتصالات" كانت خططاً مدروسة ولم تكن متسرعة وقد واكبها الكثير من التحضير لاستيعاب مثل هذه الاستثمارات الكبيرة والمدروسة. وزيادة رأس المال الأخيرة وتوقيت طلب الزيادة يمثّل حِرَفية "الوطنية" على توظيف أموال الشركة بالوقت المناسب. أضف إلى ذلك أنّ "الوطنية للاتصالات" هي عضو في مجموعة مشاريع الكويت القابضة "KIPCO Holding"، والتي تصل موجوداتها إلى أكثر من 10 مليارات دولار وتعدّ واحدة من الشركات المتعددة المشاريع الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهي أكبر شركة خاصّة في الكويت وتوظّف أكثر من 10 آلاف موظّف من جميع الجنسيات. لذا لن نتوسّع في الأجابة على هذا السؤال وسندع الأرقام تتحدّث عن نفسها في ما يتعلّق بوضعنا المالي.



سياسة التوسّع رافقتها استعدادات عدّة ومن بينها زيادة رأس المال

"الوطنية" على استعداد للتعاون مع MTC كاستعدادها للمنافسة بشكل قوي

□ هل لديكم تخوّف من أن يتكرّر معكم السيناريو نفسه الذي حصل مع "أوراسكوم" والتي أُجبرت على الانسحاب من بعض الدول وتقليص إمبراطوريتها بعد التوسّع العشوائي في الأسواق الخارجية؟ ما هي الاختلافات الحقيقية بين خبرتكم وخبرة "أوراسكوم"؟ وهل أنّ ظروف قطاع الاتصالات الآن تسمح بالتوسّع أكثر مما مضى؟

□ لا نريد الحكم على تجربة "أوراسكوم" ولكن أستطيع أن أؤكّد بكلّ ثقة بأنّ قرارات "الوطنية" بالتوسّع بالتأكيد ليست عشوائية، بل تخضع لدراسة جدوى متأنّية. فلا ندع مجالاً للحظ أو الصدفة في مثل هذه القرارات. و ليس هاجسنا التنافس على أيّة فرصة متاحة فقط للتواجد بصورة عشوائية على خريطة المنطقة، بل يتمّ تقييم الفرص على أساس مجموعة من المعايير التي من أهمّها العائد على الاستثمار، وهناك عدد من الأسواق في المنطقة التي نعتقد أنها ستقدم القيمة والمنافسة والنموّ لأعمال الشركة، ولا يقلل ما قلناه في التطبيق المنظّم للخطط في هذه الأسواق عملية تحتاج لجهد كبير.

■ التعاون مع"MTC" ■

□ لقد سمعنا أنّ هناك إمكانية لتعاون مشترك مع "MTC" خارج الكويت، مع الحفاظ على المنافسة داخل الكويت، ما مدى صحّة ذلك؟ وهل يعقل أن تصبح "MTC" صديقاً أو حليفاً لكم؟ وما هي شروط التعاون بينكما في حال حدث ذلك؟

□ كما سبق وأسلفنا، إنّ الأسواق المختلفة تفرض معطيات مختلفة على أرض الواقع. وكما نحن شركاء مع "أوراسكوم" في تونس ونتنافس معها في الجزائر، لا يوجد ما يمنع أن نتنافس مع "MTC" في الكويت ونتعاون معها في أسواق أخرى؛ ولا نرى في ذلك غرابة. إلاّ أنّ التعاون يجب أن لا يكون على حساب توفير أفضل الخدمات في مجال الهواتف الخليوية وبأسعار تكون بمتناول العملاء؛ و"الوطنية للاتصالات" على استعداد للمنافسة بشكل قوي كما أنّها على الاستعداد نفسه للتعاون. ■

HSBC يقود الخصخصة في البلدان العربية

سعيد: القطار انطلق ولا عودة إلى الوراء

دريد عودة – دبي

يكاد بنك HSBC ينفرد، بين بنوك الاستثمار العالمية، بقيادة عمليات الخصخصة في البلدان العربية حيث يقوم البنك بدور المستشار المصرفي والمالي للحكومات إضافة إلى طرح اسهم المرافق والمؤسسات الحكومية للاكتتاب العام. "الاقتصاد والأعمال" التقت المسؤول عن تمويل الشركات والخدمات الاستشارية لمنطقة الشرق الأوسط في HSBC دبي كريم سعيد، وتركّز الحوار معه حول عمليات الخصخصة في المنطقة والدروس المستخلصة منها. كما تناول الخدمات المصرفية التي يقدمها HSBC لقطاع الشركات وكيفية تطوير الأسواق المالية العربية وهنا الحوار:

□ يبدو للمراقب أنّ HSBC يكاد يكون المصرف العالمي الأوّل الذي يقود عمليات الخصخصة في منطقة الشرق الأوسط؟

■ مشاريع بالجملة ■

□ هذا صحيح، ونحن نسعى إلى ذلك بالفعل. فعملنا يتركّز على تقديم الخدمات الاستشارية للحكومات في كل ما يتعلّق بالخصخصة. إضافة إلى تقديم الخدمات الاستشارية للشركات الكبرى في ما يتعلق بزيادة رأس المال والدمج والحيازة وبيع الشركات وغيره.

بالنسبة للمحور الأول، قاد HSBC أكبر عملية خصخصة في قطر في أيار/مايو 2003 وهي طرح اسهم "صناعات قطر" للاكتتاب العام. كما قمنا بخصخصة الشركة العربية للبوتاس (في الأردن) عبر بيع 26 في المئة منها في شهر أيلول/سبتمبر الماضي لشريك ستراتيجي هو شركة PCS الكندية التي تعتبر أكبر مصنّع ومنتج للبوتاس في العالم. وفي لبنان، HSBC هو المستشار المالي للحكومة في عملية خصخصة قطاع الهاتف النقّال. ونحن كنا ممثلين لمجموعة مؤلفة من "بحرين تليكوم" و"Cable & Wireless" ومجموعة "البنية" العراقية للإشتراك في عملية بيع رخصة الخليوي في العراق. أضف إلى ذلك أننا تقدمنا لنكون استشاريين للحكومة السعودية لمنح ثاني رخصة للخلوي في المملكة، واستشاريين لحكومة أبو ظبي لخصخصة جزء من شركات توزيع الكهرباء وخصخصة شركة الصناعات العامة. والأمر نفسه ينطبق على خصخصة عُمان تليكوم وخصخصة المرافئ في البحرين.

■ القطار انطلق ■

□ من خلال هذه التجربة، هل يمكن القول أن قطار الخصخصة قد انطلق فعلياً في المنطقة وأن لا عودة إلى الوراء؟

□ نعم بالطبع. لقد تغيّرت الصورة بشكل جذري عمّا كانت عليه خلال التسعينات، وأستطيع أن أجزم أن وتيرة عمليات الخصخصة في الشرق الأوسط هي الأعلى في العالم منذ العام 2000، ولا توجد أية منطقة في العالم تضاهي الشرق الأوسط في ذلك.

طبعاً هناك عمليات لم تتمّ حتى الآن وهذا طبيعي، فالخصخصة تحتاج إلى وقت. لكن المهمّ أن القرار السياسي أتّخذ ولا عودة إلى الوراء.

■ رسالة إيجابية للخارج ■

□ هل تعتقد أن أسباب الخصخصة إقتصادية بحتة في المنطقة؟

□ لكلّ بلد خصوصياته. الخصخصة في منطقة الخليج برأيي ليست عملية إقتصادية، بل عملية سياسية مع نتائج اقتصادية. فدول الخليج ليس لديها دين عام تريد خفضه من إيرادات الخصخصة كما هو الحال في لبنان. أنا أعتقد أنّ هناك عملية لاعادة توزيع الثروة داخل البلدان الخليجية، وتفعيل الأسواق المالية من خلال طرح أسهم الشركات الكبيرة المملوكة من الحكومات، وإنشاء نوع من الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتشجيع وترسيخ أسس وشروط الإقتصاد الحر.

□ بعيداً عن نظرية المؤامرة، هل ترى أن هناك ضغوطات خارجية تتعرض لها الحكومات العربية وخصوصاً الخليجية لتحرير اقتصاداتها وفتح أسواقها وتطبيق الخصخصة؟

□ أنا أرى الأمور من زاوية مختلفة. ثمّة نوع من الرسالة الإيجابية من دول المنطقة إلى الخارج عن الانفتاح والشفافية وتخفيف الانكفاء على السوق الداخلية بهدف جذب الاستثمارات الأجنبية ونقل التكنولوجيا والمعارف والخبرات وتوطينها.

أسباب الخصخصة إيجابية جداً خصوصاً في منطقة الخليج والعملية كلّها لا تجري تحت الضغط سواء كان داخلياً أو خارجياً. الحكومات العربية وعت أخيراً أهمّية الإصلاح الاقتصادي والخصخصة وأخذت المبادرة بالانفتاح والتحرير الاقتصادي. فدولة الرعاية (Welfare state) بمفهومها التقليدي انتهت، وكما تعرف دولة الرعاية قامت في منطقة الخليج بسبب الفورة النفطية بشكل رئيسي. ودول الخليج لديها ذاكرة وتدرك جيداً أن أسعار النفط لن تبقى فوق مستوى 20 دولاراً، وهي لن تتحمل مسؤولية منشآت كبيرة في القطاع العام من دون مشاركة القطاع الخاص ولا هي قادرة على الاستمرار بمهام دولة الرعاية. حتى المواطنون بدأوا يتقبلون فكرة إلغاء أو تقليص دور دولة الرعاية.

وتيرة الخصخصة في المنطقة هي الأعلى في العالم منذ العام 2000

لذلك نحن نعمل مع الحكومات، خصوصاً في منطقة الخليج، لأنها تسيطر على معظم الاقتصاد. هذا يوفر لنا فرصاً كثيرة كون قائمة الخصخصة



كبيرة جداً، ومن ناحية أخرى يعطينا مصداقية كبيرة لدى القطاع الخاص ويؤكد التزامنا بالمنطقة في نظره لأن الحكومات من أصعب العملاء.

الخصخصة والأسواق المالية

□ حصدتم معظم صفقات الخصخصة في المنطقة، فما الذي يميّز HSBC عن باقي البنوك العالمية في هذا المجال ويؤهّله لقيادة العملية برمّتها؟ كل البنوك العالمية الكبيرة تردّد المعزوفة نفسها: الإلتزام الثابت بالمنطقة وفهم احتياجات الأسواق والعملاء وإلى ما هنالك. ماذا عنكم انتم؟

□ المؤسسات المصرفية العالمية كانت تفرض في السابق على الحكومات طرح الأسهم في الأسواق المالية العالمية (لندن، لوكسبمورغ،..) كشرط للاشتراك في العملية. أمّا HSBC فقد فعل العكس تماماً.

نحن نشجّع الحكومات العربية على طرح أسهم الشركات المخصخصة في الأسواق المحلية والإقليمية، لأن ليس لدينا أي حماس أو نية لبيع أصول أهل المنطقة لغير أهل المنطقة. بالنسبة لي، هذا ليس من باب الـ"Xenophobia" أو الخوف من دخول الأجنبي بل لأننا نريد الأصول لعملاء يعرفون مخاطر البلد جيداً "بحيث لا يخرجون من استثماراتهم عند أول هزّة. ثانياً، نحن نريد بالفعل الإسهام بتطوير وتفعيل الأسواق المالية العربية وإضفاء العمق عليها وتنويع المنتجات فيها.

أهمّية الخصخصة في بلدان منطقة الخليج أنها تبدأ محلياً. ففي السعودية مثلاً، يبدأ بيع الأصول أوّلاً للسعوديين وبعد ذلك يُفتح المجال للمستثمرين الخليجيين لأن البيع يكون بأسعار مشجعة ويحقّق أكبر قدر ممكن من الإقبال المحلي مع ما يعني ذلك إفادة لأهل البلد. علاوةً على ذلك، يتم طرح الأسهم بالعملات الخليجية الثابتة إزاء الدولار والعملات الأجنبية الرئيسية الأخرى. وبالتالي لا توجد مخاطر حقيقية على الاستثمار، ولا مخاوف تعويم أو خفض محتمل لقيمة العملة المحلية (Devaluation) كما هو الحال في مصر مثلاً. وبناءً على كل ذلك أقول أنّ أسلوب الخصخصة في دول الخليج يشجّع على تفاعل أكبر بين الاقتصادات الخليجية ويسهم باندماج الأسواق.

وبالعودة إلى مسألة الإلتزام بالمنطقة، وجود HSBC هنا عريق جداً وثابت. فنحن لم نخرج يوماً من الأسواق العربية ولسنا "مصرفيي حقيبة" إذ أننا لا نأتي من لندن لاتمام صفقة ثم نرحل.

أمّا بالنسبة لمعرفتنا باحتياجات المنطقة والعملاء سواء الحكومات أو الشركات، فقد قام البنك بوضع أشخاص من المنطقة وسلمهم مقدرات بعض المراكز الحساسة كما هو الحال بالنسبة لنا في مجال خدمات الاستثمار وتمويل الشركات، لأنّ تفاعلنا السياسي والثقافي والاجتماعي مع مجتمعنا العربي يضعنا على خط تماس مباشر مع أهداف واحتياجات كل بلد عربي.

نحن نعمل نوعاً من التعليب أو التصميم الحرفي والمهني الذي يراعي في الوقت نفسه الشروط والمعايير العالمية ومتطلّبات وأهداف السوق المحلية. فمثلاً خصخصة كهرباء سكوتلندا ليس لديها شروط خصخصة الكهرباء نفسها في دول الخليج. هنا الكهرباء مدعومة، وإذا اشترى المستثمرون في المنطقة أسهم شركات الكهرباء لا يتطلّعون إلى ارتفاع السهم بقدر ما يتطلّعون إلى الحصول على مدخول ثابت لأنّه لا توجد حرية تسعير الكهرباء. لذا نركب العملية لتكون للمستثمر أرباح على أساس سنوي.

□ ما هي نماذج أو سيناريوهات الخصخصة المعتمدة؟

□ نحن نلاحظ أكثر فأكثر تجارب من الحكومات على إدخال شريك ستراتيجي متخصّص، أو الانفتاح على مستثمرين ماليين سواء كانوا كتلاً أو افراداً. وهذا ينسحب على كلّ البنى التحتية المرتبطة بهذا القطاع أو ذاك من المطارات والمرافئ وشبكات المواصلات الى الكهرباء والماء والهاتف. أنت تعرف أنّ الحكومات العربية تملّكت أصولاً في القطاع الخاص لا علاقة لها بها. لذلك لدى الحكومات احتياط كبير لخصخصته وبيعه، ونحن نعمل على إدخال القطاع الخاص المحلي إلى تلك المرافق لأنّ وظيفة الدولة أن تكون رقيباً ومنظّماً لا مساهماً في الاقتصاد.

كما أننا في بعض البلدان عندما نبيع أصولاً موجّهة حصراً لمساهمين محلّيين، نشرك ونتعاون مع المصارف المحلية لترتيب القروض المشتركة (Syndicated Loans) إنّ معادلتنا هي التالية: بيع أصول البلد لأهل البلد ومن خلال مؤسسات البلد.

الالتزام الستراتيجي بالمنطقة

□ قد تكونون "حلاً مشكل" للحكومات.

□ بأي معنى؟

□ بمعنى أنّه إذا اعتمدت الحكومة بنكاً محلّياً معيّناً في عملية خصخصة، فقد تغضب البنوك الأخرى؟

□ نحن لاعب نزيه وحيادي، أو قل نحن وسيط شريف بين الحكومات والقطاع الخاص. ثم أننا لا ننظر الى، او نتعامل مع المنطقة بذهنيّة الصفقات كغيرنا من بنوك الاستثمار العالمية، بل على أساس ستراتيجي وبأنّنا جزء من النسيج الإقتصادي والمجتمعي للمنطقة.

معظم العمليات الكبيرة التي قامت بها المصارف العالمية الأخرى كانت شراء أسهم وأصول لصالح شركات عالمية كبيرة من خارج المنطقة. وقد شهدنا أكثر من مرّة انسحاب هذه المصارف عندما يكون الاكتتاب أو طرح الأسهم محلياً. ثم بنوك الاستثمار العالمية الأخرى لا تدخل في صفقات إلا بحجم معين.

فلسفة عمل HSBC غير ذلك كلياً. لسنا فقط مع بيع أصول المنطقة الى أبنائها بالدرجة الأولى، لكن نعتبر أيضاً أنّ علّة وجودنا تكمن أساساً بتطوير الأسواق المحلية. لذا ترانا ندخل في كل

قيادة عمليات خصخصة في قطر والأردن ولبنان والعراق والسعودية وعُمان والإمارات

العمليات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة طالما أنّها تصب في خانة تطوير الأسواق.

كما أننا نتطلّع إلى المنطقة من منظار مصرفي شامل: استقبال أموال الحكومات كودائع وإدارتها، إصدار سندات دين، تمويل المشاريع الحكومية وترتيب القروض المشتركة، وتمويل الشركات ومشاريع القطاع الخاص، وغيرها من الخدمات. فالعمل المصرفي الاستثماري في HSBC أصبح جزءاً لا يتجزّأ من طرح الخدمات الأساسية، وترى الحكومات كل هذه المزايا في عمل HSBC كبنك عالمي شامل. نحن نعتبر أنّ تطوير الأسواق المالية العربية يصب في مصلحتنا الستراتيجية. صحيح أنها لا تزال صغيرة بالمقارنة مع الأسواق العالمية الأخرى، لكن عندما تتطور سنكون المستفيدين الأوائل لأننا الوحيدون الذين أسسوا بطريقة فعلية، وهذا ما حصل في هونغ كونغ.



HSBC لم يخرج يوماً من الأسواق العربية ولسنا "مصرفيي حقيبة"

نحن نشجع على طرح أسهم الشركات المخصخصة في الأسواق المحلية والإقليمية

◻ لكن هونغ كونغ كانت مستعمرة بريطانية، مستعمرة HSBC(!!)

◻ قد يكون ذلك صحيحاً لكن HSBC هو الذي بدأ في هونغ كونغ ومنها توسّع في الأسواق الآسيوية، والبنوك العالمية الأخرى دخلت لاحقاً من دون استثناء.

أكثر منطقة شبيهة لآسيا هي منطقة الخليج من حيث الإمكانات وثقافة العمل وثبات العملة. وما حدث في آسيا وقبله في أوروبا لناحية الانفتاح وتطوّر الأسواق هو الذي يحدث حالياً في المنطقة.

■ خدمات المصارف ■

◻ ما هي الخدمات التي تقدّمونها لقطاع الشركات والمؤسسات، بموازاة الخدمات الاستشارية للحكومات في عمليات الخصخصة؟

◻ القطاع المصرفي يهمّنا، والبنوك بحاجة إلى زيادة رأس المال لأنّها كلّما كبرت وتوسّعت يجب أن تكون ملاءتها أكبر. من هنا يساعد HSBC البنوك المحلية على زيادة رأس مالها وطرح اسهمها في البورصات المحلية والإقليمية، إضافة إلى بيع وشراء البنوك لصالحها خصوصاً مع القوانين الجديدة التي تسمح للبنوك الخليجية المحلية بالتحرك والتوسّع في منطقة الخليج ككل.

إنّ عملنا يتفاعل مع تغيير التشريعات والتحرير الاقتصادي، لأنّ الاقتصادات العربية كما تعرف مقيدة بالقوانين والأنظمة الحمائية والمعيقة للاستثمار الخاص المحلي والأجنبي. عندما تنتفي هذه القيود لأسباب خارجية كمتطلّبات الأنضمام إلى منظمة تجارة العالمية، أو لأسباب داخلية ذاتية كالتوحيد الجمركي بين دول مجلس التعاون والسماح للمستثمرين الخليجيين بالتعامل بالأسهم في كل أسواق الخليج، عندها تتوفّر فرص أكبر أمام البنك.

■ انحدار الوكالات الحصرية ■

◻ مؤسسات القطاع الخاص بحاجة الى إعادة هيكلة لتطوير بناها وأساليب عملها وقدراتها التنافسية وثقافة "البزنس" فيها، خصوصاً مع اقتراب استحقاقات منظمة التجارة العالمية على اكثر من صعيد. فما هو نشاطكم في هذا المجال؟

◻ بدأ تطوير المؤسسات العائلية في البلدان العربية وإدخال مساهمين جدد اليها يأخذ حيّزاً متنامياً من اهتماماتنا. فصحيح أنّ هذه الشركات ناجحة ومربحة لكنّها غير منظّمة وتحتاج إلى إعادة هيكلة، وهي أمام استحقاقين أو مشكلتين رئيسيتين هما: مشكلة الانتقال (Succession) إلى الأبناء والورثة، ومشكلة سقوط التمثيل الحصري مع منظمة التجارة العالمية.

على هذه الشركات أن تتطوّر من شركات تمثيل تجاري إلى شركات توزيع ذات بنى لوجستية متكاملة، أي أن تتحوّل الى افضل منصّة لإدخال أي نوع من السلع والمنتجات بعد إلغاء الوكالات الحصرية وأن تصبح قادرة على القيام بكل اعمال التخزين والنقل والتسويق والتوزيع والتسعير والخدمة بعد البيع، لأنّ المنطقة مقبلة على حرب تجارية مفتوحة.

هناك عدّة امكانيات وفرص في ما يتعلّق بإعادة هيكلة وتنظيم الشركات العائلية من ناحية بنية تكنولوجيا المعلومات، وفصل الإدارة عن الملكية، ووضع قسم من الأسهم لتسييل الملكية بحيث اذا أراد أحد الورثة الخروج من الشركة يكون بالإمكان القيام بهذه العملية، وتطوير ذهنية وثقافة العمل.

لنكن صريحين، المنطقة لا تنتج بل تستهلك. وأكبر المتموّلين هم أصحاب الوكالات الحصرية، وهؤلاء يستفيقون اليوم على انحدار مبدأ التمثيل التجاري الحصري.

إذاً التغيير المطلوب لا ينحصر فقط في بنية الشركة بل التغيير في ذهنية العمل والستراتيجية. فمن مصلحة الشركات العائلية، اليوم قبل الغد، فتح قاعدة رأس المال وإدخال مساهمين جدد وفتح أسواق جديدة. فنحن نرى في الوقت الراهن شركات لديها وكالات معينة في بلد ما تحاول شراء شركات لديها وكالات في بلد آخر لتشكيل نوع من الكارتيل الطبيعي وأخذ حصّة أكبر من السوق عندما يلغى التمثيل التجاري الحصري.

معظم بنوك الاستثمار العالمية الأخرى لا تدخل في عمليات إعادة هيكلة المؤسسات العائلية في المنطقة، وهي تركّز على قطاع واحد هو النفط والغاز. وهنا ايضاً مقاربة HSBC مختلفة تماماً عن البنوك الاستثمارية الأخرى. فكما قلت، نحن لدينا البنية التحتية المتكاملة والموارد البشرية للنظر في كل المشاريع، صغيرها وكبيرها.

■ شخصنة الاقتصاد ■

◻ الأمر الأهم من تحويل الشركات العائلية إلى شركات مساهمة إستعداداً للحرب المفتوحة القادمة التي ذكرت هو حصول عمليات الدمج والحيازة التي لم نر منها إلا القليل. لماذا برأيك؟

◻ العائق أمام الإندماج هو الشخصنة، شخصنة الاقتصاد التي تشكّل مرادفاً لشخصنة النظام. فالاندماج بين الكبار والمتساوين صعب للغاية لأنّ ثقافة "البزنس" في المنطقة تقوم على الوجاهة الشخصية وعلى من يرأس الشركة. طبعاً مثل هذه الأمور موجودة في باقي دول العالم ولكن ليست بالحدّة الموجودة في المنطقة.

لقد حصلت عمليات دمج في قطاع المصارف داخل البلد الواحد لكن على شكل بنك يقضم بنكاً متوسطاً او صغيراً. كما حصلت عمليات دمج عبر الحدود في قطاع الاتصالات لكن ليس بالمستوى المطلوب. وانا أعتقد أن تطوّر الثقافة المؤسسية (Corporate Culture) سيساعد على حصول عمليات دمج وحيازة أكثر. ■



فيصل بن جاسم آل ثاني:

التركيز على الاستثمار في البلدان العربية

مجموعة الشيخ فيصل بن جاسم آل ثاني وأولاده القابضة هي واحدة من أبرز المجموعات المالية والاستثمارية في دولة قطر، بل ربما تكون الأبرز من حيث تنوّع نشاطاتها واتّساع رقعة استثماراتها.
وتتميّز هذه المجموعة بتركيزها الواضح على الاستثمار في البلدان العربية وإن كان ذلك لا يلغي تواجدها المحدود في الأسواق الدولية. ومع ذلك تبقى تطلّعاتها المستقبلية موجّهة نحو غير بلد عربي.
وهذه المجموعة القابضة التي مقرّها الرئيسي الدوحة تندرج تحت لوائها نشاطات في قطر تكاد تشمل معظم القطاعات، ويتحدّث عن هذه النشاطات رئيس المجموعة الشيخ فيصل بن جاسم آل ثاني إلى "الاقتصاد والأعمال" فيقول:

"تشارك المجموعة في معظم النشاطات وتملك العديد من المشاريع. وإذا كان الحديث عن تواجدنا في قطر فإنّ المجموعة تعتبر واحدة من أكبر الشركات العاملة في مجال تجارة الأدوية والمعدّات الطبّية، ولديها قسم خاص بتجارة المواد الغذائية والاستهلاكية المختلفة؛ كما تملك شركة تتعاطى في تجهيزات ومعدّات حقول النفط والغاز، إضافة إلى شركة متخصّصة بالخرسانة الجاهزة والصخور".

ويضيف الشيخ **فيصل**: "تملك المجموعة أيضاً شركة جيتكو للمقاولات وهي التي تبني مجمّع الدوحة "سيتي سنتر" الذي يعدّ من أبرز مشاريعنا ويعتبر معلماً من معالم مدينة الدوحة". ولا ينسى الشيخ **فيصل** الإشارة إلى مساهمات المجموعة في عدد من المصارف التجارية والإسلامية العاملة في قطر.

■ "سيتي سنتر" ■

ويبقى مشروع سيتي سنتر أحد أبرز إنجازات المجموعة في قطر ويصفه الشيخ **فيصل** بأنه "مجمّع تجاري كبير ويعتبر سابع مجمّع في العالم". وفي المرحلة الثانية من المجمّع التي هي قيد التنفيذ سيضمّ المركز 4 فنادق بينها فندقان من فئة 5 نجوم واثنان من فئة 4 نجوم. وقد تمّ التعاقد مع سلسلة فنادق ماريوت العالمية على إدارة 3 منشآت منها، في حين يرجّح أن تُسند إدارة المنشأة الرابعة إلى شركة روتانا للفنادق التي مقرّها الإمارات العربية المتحدة.

وكانت المرحلة الأولى من مجمّع سيتي سنتر قد أسفرت عن إقامة سوق تجارية كبيرة بمساحة تتجاوز الـ 320 ألف متر مربع، علماً أنّ المساحة التأجيرية القائمة تبلغ نحو 125 ألف متر مربع وتستقطب العشرات من المحلات والماركات التجارية العالمية. وللدلالة على اتساع المجمّع وتصميمه العصري فإنّ طول الممرّات التي تتخلّل المحلات يبلغ نحو 14 كيلو متراً.

■ في الجزائر ■

وللمجموعة **فيصل بن جاسم آل ثاني** وأولاده القابضة استثمارات متنوّعة تحدّث عنها الشيخ **فيصل** في الآتي:

– المجموعة أكبر مساهم (55 في المئة) في بنك قطري جزائري هو بنك الريان الجزائري الذي تتوزّع ملكيته بين 80 في المئة للقطريين و20 في المئة للجزائريين. وقد تأسّس البنك في العاصمة الجزائر في العام 2001 وله حالياً 7 فروع من المقرّر أن ترتفع إلى 10 فروع خلال العامين المقبلين.

– شركة الريان للتأمين التي تملك فيها المجموعة 55 في المئة من أصل 80 في المئة حصّة الجانب القطري.

– مشاريع عقارية عدّة بينها برجان للمكاتب التجارية وبينهما مركز للتسوّق.

– الانتهاء من تصاميم مجمّع سكني (فيللات) يقع في منطقة مميّزة (Prime Location).

– التفكير جدّياً في القيام ببعض المشاريع السياحية لا سيما في الفنادق حيث تفتقد الجزائر إلى فنادق من فئة 5 نجوم.

■ في لبنان ■

أمّا عن تواجد المجموعة في لبنان فقال الشيخ **فيصل**: "ضمن خطّة العمل للعام 2004 ليس ثمّة تصوّر واضح أو أولويات محدّدة بالنسبة إلى لبنان؛ لكن الاستثمار في لبنان اهتمام يومي وننتظر الفرصة المناسبة انطلاقاً من حرصنا على أن يكون لنا تواجد مميّز

في لبنان". وأضاف: "قناعتنا بأنّ لبنان سيكون مركزاً إقليمياً للمنطقة في ظلّ السياسات التي يعتمدها، وننظر جيداً إلى قطاع الفندقة بحيث يكون لنا مشروع مميّز يضيف إلى الصناعة الفندقية القائمة ولا يكتفي بتكرار ما هو قائم". وأشار إلى أنّ المجموعة تملك قطعة أرض في منطقة "سوليدير" ولكنها صغيرة.

■ في بلدان أخرى ■

ولم يرغب الشيخ فيصل في إجراء "جردة" مفصّلة عن استثماراته في بلدان عربية أخرى لكنه اكتفى بالإشارة إلى الآتي:

- استثمارات في الزراعة والمباني التجارية في مصر.
- مشاريع سياحية وسكنية ومبان تجارية في الأردن.
- استثمارات عقارية في الإمارات والسعودية.
- استثمار في مشروع "مدينة ملاهي" في تونس والانسحاب منه مؤخراً لمصلحة مجموعة سعودية، مع استمرار السعي إلى الاستثمار في القطاع السياحي التونسي.

■ المناخ الاستثماري ■

ومن خلال تجاربه الاستثمارية في غير بلد عربي سُئل الشيخ **فيصل بن جاسم آل ثاني** عن رأيه في المناخ الاستثماري في البلدان العربية بصورة عامة فقال:

"ثمة توجّه واضح في البلدان العربية نحو الانفتاح والمضي قُدماً في عملية الإصلاح الاقتصادي، وكلّما ازددنا انفتاحاً وتحسيناً للمناخ، كلّما ازدادت تدفّقات رؤوس الأموال أكثر فأكثر وعودتها من الخارج حيث تبحث باستمرار عن مواقع لها في المنطقة. فالمتغيّرات الدولية الأخيرة خلقت حذراً أمام الاستثمارات العربية في الخارج في ظلّ الإجراءات المتخذة وفي ظلّ صعوبات التنقّل والانتقال والحصول على التأشيرات وغير ذلك. من هنا، فإنّ هناك فرصة أمام البلدان العربية لاستقطاب الأموال الراغبة في العودة، الأمر الذي يتطلّب تطوير القوانين والتشريعات ومواكبة ما يجري في العالم من سياسات تستهدف تحفيز الاستثمار لديها".

وأضاف: "مع ذلك، من المؤسف أن نجد بعض الاقتصادات العربية منغلقة على ذاتها مع العلم أنّ الانضواء تحت مظلّة اتفاقية التجارة العالمية جار على قدم وساق ولكن من دون الاستعداد الكافي لمواجهة هذا التحدّي الذي سيفرضه علينا انفتاح الأسواق على بعضها البعض سواء من حيث السلع أو من حيث الخدمات".

وختم الشيخ **فيصل بن جاسم** قائلاً: "المطلوب من الحكومات العربية اتخاذ كل الإجراءات الآيلة إلى تسهيل وتشجيع الاستثمارات لا سيما العربية. إنّ هذه السياسة ستعود بالنفع على البلدان العربية وستزيد من فرص التنمية وستخلق فرصاً أمام الوظائف الجديدة".

■ المتحف الخاص ■

وبعيداً عن هموم الاستثمار وعن شؤونه وشجونه، فإنّ للشيخ **فيصل بن جاسم** اهتماماً كبيراً متمثلاً بهواية استحوذت على تفكيره منذ الصغر وهي اقتناء التحف لا سيما الإسلامية والعربية منها ومتابعة المتاحف التاريخية أينما وُجدت. ويروي الشيخ **فيصل** كيف أنّ التحف كانت دائماً هدفاً أساسياً في سفراته، كما يروي عن المشقات والصعوبات التي واجهها بحثاً عن كلّ ثمين ومثير في عالم الآثار والمخطوطات.

ويقول: "منذ البدايات، كنت غاوياً للتحف الإسلامية والعربية ولدي منها منذ عهد الأصنام في الجاهلية، وكنت أحتفظ بكل هذه المقتنيات، ولما ازداد عددها جاءتني فكرة إنشاء متحف صغير لاستيعاب هذه الآثار المهمة وسرعان ما امتلأ هذا المكان الذي أخذ يتّسع يوماً بعد يوم، إلى أن تبلورت فكرة إقامة متحف خاص يشغل الآن مساحة 5 آلاف متر مربع، وينقسم إلى 5 متاحف متخصّصة".

ومن خلال استعراض ما يضمّه هذا المتحف، فيتبيّن أنه يضمّ قسماً خاصاً بالعملات الذهبية والفضّية منذ أيام قارون حتى نهاية القرن العشرين، كما هناك مجموعة من المقتنيات تضمّ العملات الورقية المختلفة منذ أن ظهرت وحتى نهاية العام 2000. وفي المتحف الكثير من التحف العربية والإسلامية كالسيوف والأواني، إضافة إلى المراكب والسفن الخليجية وما يتعلّق بصيد اللؤلؤ، فضلاً عن عربات الخيل وصولاً إلى السيارات القديمة الأولى.

وفي المتحف أيضاً قسم خاص بالمتحجّرات بما في ذلك رأس ديناصور مائي ومجموعة متنوّعة من الأسماك والحيوانات البحرية، كذلك في المتحف قسم خاص بالملابس.

وإلى المقتنيات والتحف يتضمّن المتحف الخاص بالشيخ **فيصل بن جاسم** مكتبة للمخطوطات تشتمل على أكثر من 600 مخطوطة. وللمتحف إدارة خاصة به وقد تمّ تمويله ذاتياً بالكامل، وهو عضو في جمعية المتاحف التابعة لمنظمة الأونيسكو. ويشار في هذا المجال إلى أنّ المتحف لم يفتح للعامة، ولكنه مفتوح أمام الدارسين والمتخصّصين. ويختم الشيخ **فيصل بن جاسم** حديثه عن المتحف قائلاً: "إنه عمل ثقافي لا ينتهي والكتابة عنه تتطلّب زيارة للمتحف والتجوّل في أقسامه المختلفة". ■

- **مجمع سيتي سنتر في الدوحة يعتبر السابع في العالم**
- **الجزائر: إستثمارات في المصارف والتأمين ومشاريع مقبلة في السياحة والفنادق**
- **أمام الحكومات العربية فرصة ذهبية لاسترجاع الرساميل المهاجرة**
- **نتطلّع بإيجابية نحو القطاع الفندقي اللبناني**





تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال ملتقى العراق الاقتصادي في بيروت يومي 17 و18 آذار/مارس المقبل، لتسليط الأضواء على فرص الاستثمار والتصدير التي توفّرها ورشة إعادة إعمار العراق. في هذا المقال عرض شامل للاقتصاد – الماكروي العراقي يتناول حجم إعادة الإعمار والأولويات وسيناريوهات التمويل وآخر مستجدات الديون.

مجموع الاحتياجات 55 مليار دولار خلال 3 سنوات

كان الاقتصاد العراقي في السبعينات وأوائل الثمانينات من القرن الماضي أحد أقوى الاقتصادات العربية، حيث حلّ في المرتبة الثانية بعد المملكة العربية السعودية في حجم عائداته النفطية التي بلغت معدل 8 مليارات دولار سنوياً. وتميز العراق عن دول الخليج بالتنوّع النسبي في قاعدة الإنتاج، خصوصاً من حيث الإنتاج الزراعي، وبموارده البشرية القوية. وعلى الرغم من أن عدد سكانه بلغ 13,24 مليون نسمة في العام 1980 فإن معدل الناتج المحلي للفرد كان مرتفعاً نسبياً على مستوى 3 آلاف دولار تقريباً. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي في ذلك الوقت نحو 39,5 مليار دولار (بالأسعار الجارية) مما يعني أن العراق كان أيضاً في المرتبة الثانية في العالم العربي بعد المملكة العربية السعودية في حجم الإنتاج الاقتصادي الكلي. أما الوضعية الخارجية للاقتصاد العراقي فكانت مريحة جداً إذ قدرت الموجودات الخارجية للبنك المركزي العراقي في ذلك الوقت بنحو 36 مليار دولار.

بين الإمكانات والواقع

وتقول دراسة حديثة أنه انطلاقاً من تلك القاعدة ولو تسنى للاقتصاد العراقي النمو بشكل طبيعي في السنوات العشرين الماضية لكان الناتج المحلي الإجمالي قد وصل اليوم إلى 400 مليار دولار ولكان الدخل الفردي في حدود 15 ألف دولار وهو ما يضاهي الدخل الفردي في جميع دول مجلس التعاون. لكن واقع الأمر في العراق اليوم بعيد جداً عن كلّ ذلك؛ فقد أدّت الحرب مع إيران وثم اجتياح الكويت والعقوبات التي فُرضت على العراق بعد ذلك إلى تدمير الاقتصاد العراقي. وجاءت الحرب الأخيرة لتزيد من المعاناة ومن حجم الخسائر الإجمالية. فالناتج المحلي الإجمالي للعراق اليوم يقدر بنحو 25 مليار دولار أي نحو ثلثي مستواه منذ أكثر من 20 عاماً. وبحسب التقرير الذي صدر مؤخراً عن البنك الدولي حول احتياجات إعادة الإعمار في العراق فقد بلغ معدل الدخل الفردي ما يقدر بين 770 إلى 1020 دولاراً في 2001، أي نحو الثلث وأقل مما كان عليه في 1980. ومن المقدر أن الدخل الفردي استمر بالانخفاض في 2002 ووصل اليوم إلى نحو 450–600 دولار. وتقدر نسبة البطالة حالياً بأكثر من 50 في المئة، كما أن تقرير البنك الدولي يقدر أن نحو 60 في المئة من السكان يعتمدون على نظام الإعانات الغذائية وأن نسبة الوفيات بين الأطفال قد تضاعفت منذ العام 1990 لتصل إلى 100 وفاة لكل ألف طفل.

وهذا التحوّل المأساوي في أوضاع العراق من بلد كان على أهبة الانطلاق في منحى النمو المستديم والدخول ضمن مجموعة الدول ذات الدخل المتوسط إلى بلد ذات اقتصاد مهدم وفقير هو ما يجعل برنامج إعادة الإعمار المستهدف ومتطلباته في غاية الصعوبة؛ ففيما كان الهدف من هذا البرنامج البدء بإعادة إحياء النشاط الاقتصادي وتوفير البنية التحتية والمتطلبات الحياتية الأساسية، فإن العودة إلى ما كان عليه العراق في السابق هو أمر مستحيل إلا في المدى الطويل على أفضل تقدير.

تمويل مشاريع الكهرباء والمياه والنقل والمواصلات أولوية في تقديرات البنك الدولي

والأهداف الموضوعة تبدو طموحة، خصوصاً من منظار حالة عدم الإستقرار السائدة حالياً، لكنها أيضاً أهداف ملحة؛ وينطلق البرنامج كما بات معروفاً من رؤية تحويل النظام الاقتصادي العراقي إلى نظام سوق منفتح على الاقتصاد العالمي ويتمتع بمؤسسات عصرية وشفافة توفّر في ما توفّر، الحماية الاجتماعية للفئات الضعيفة والمتضررة خلال الفترة الانتقالية من حالة اللاإستقرار إلى الاستقرار ومن النظام الإشتراكي الموجه إلى النظام الحر. وهدف إنشاء نظام اقتصادي حر هو بالطبع من وحي الحكومة الأميركية ولكنه ضروري من دون شك لوضع العراق منذ بداية الطريق الجديدة على الخط العصري الصحيح، ومن أجل القضاء نهائياً على النظام الموجه السابق الذي كان له دور أساسي في إضعاف الاقتصاد العراقي والقطاع الخاص فيه

وإغلاقه في وجه الاقتصاد العالمي.

تقديرات البنك الدولي

وقد وضعت في أعقاب الحرب الأخيرة واحتلال العراق من قبل قوات التحالف تقديرات عدة لحجم برنامج إعادة الإعمار المطلوب وتكلفته الإجمالية وهي تقديرات فاق بعضها الـ 100 مليار دولار. وبعد ذلك صدر في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي عن البنك الدولي ما يمكن وصفه بالدراسة الأساس حول متطلبات إعادة إعمار العراق وتكلفتها المتوقعة؛ وتتوقّع الدراسة أن تصل الاحتياجات المالية لبرنامج إعادة الإعمار هذا الى 35,8 مليار دولار تقريباً في فترة الثلاث سنوات من 2004 إلى 2007. لكن الدراسة أشارت أيضاً إلى تكاليف إضافية وضعتها إدارة الحكم المؤقتة في قطاعات لم تشملها تقديرات البنك الدولي ويصل مجموعها إلى 19,4 مليار دولار تقريباً في الفترة عينها.

ووفقاً لما يمكن توقعه فإن تقديرات البنك الدولي تظهر أن التكلفة الأساسية لإعادة الإعمار هي في البنية التحتية حيث تصل إلى 24,2 مليار دولار تقريباً أو 68 في المئة من مجموع الاحتياجات المقدرة لبرنامج إعادة الإعمار. وتشكل تكلفة إعادة تأهيل شبكة الكهرباء الجزء الأكبر أيضاً من تكلفة البنية التحتية إذ تقدر بنحو 12,12 مليار دولار. وهي تشمل إعادة تأهيل المنشآت القائمة لإنتاج وتوزيع الكهرباء واستثمارات جديدة لزيادة طاقة الإنتاج وتوسيع شبكة التوزيع. وتقدر تكلفة إعادة التأهيل بنحو 6,4 مليارات دولار منها 4 مليارات دولار تقريباً لإعادة تأهيل محطات إنتاج الكهرباء. أما الاستثمارات الجديدة المطلوبة فتقدر بنحو 6,98 مليارات دولار منها 4,64 مليارات دولار أو 66 في المئة لإنشاء طاقة إنتاج جديدة.

وتفترض دراسة البنك الدولي أن نحو 1465 مليون دولار من التكلفة الإجمالية في قطاع الكهرباء وهي 13,374 مليون دولار تموّل من مخصصات برنامج النفط مقابل الغذاء ومساعدات أخرى مقررة، مما يجعل الحاجة التمويلية الصافية في هذا القطاع 12,122 مليون دولار كما سبق.

ويأتي في المرتبة الثانية في متطلبات إعادة إعمار البنية التحتية مشاريع المياه والصرف الصحّي ومعالجة النفايات الصلبة والتي من المتوقع أن تصل احتياجاتها التمويلية الصافية إلى 6,842 مليون دولار حتى العام 2007. وتأتي هذه التكلفة رغم أن الأهداف الموضوعة لا تبدو طموحة إذ تشمل مثلاً زيادة شبكة توزيع مياه الشرب بنسبة 15 في المئة في المدن و 25 في المئة في الأرياف وتوسيع شبكة

الإدارة المؤقتة تركّز على قطاع النفط وتطالب بـ 5 مليارات دولار للأمن والشرطة

الصرف الصحي بنسبة 30 في المئة في الحالتين.

وتقدّر دراسة البنك الدولي تكلفة إعادة الإعمار في قطاع النقل والمواصلات بنحو 3409 ملايين دولار منها 2030 مليون دولار في مشاريع تطال قطاع النقل بأكمله و 1379 مليون دولار لإعادة بناء شبكة الاتصالات الى ما كانت عليه في شهر آذار/مارس 2003، وثم توسيع هذه الشبكة وتحديثها. وهذه الأعمال تشمل شبكة الهاتف الثابت فقط. أما بالنسبة لقطاع النقل فإن الاحتياجات الاستثمارية تقدر بنحو 677 مليون دولار لتأهيل وتوسيع شبكة الطرق و329 مليون دولار لتأهيل وتحديث مطارات بغداد والبصرة والموصل، وتطوير نظام لإدارة حركة الطيران، و207 ملايين دولار لتطوير المرافئ، و695 مليون دولار لشبكة سكك الحديد منها 245 مليون دولار لإعادة مد خط بغداد- البصرة- أم قصر البالغ طوله 536 كيلو متراً، و23,5 مليون دولار لتطوير خدمات النقل العام والنقل البرّي.

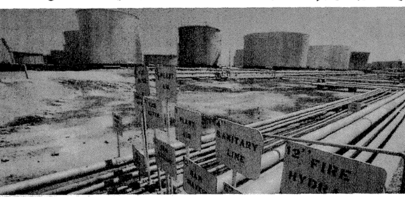
ويشكّل قطاعا التعليم والصحة محورين مهمين في برنامج إعادة الإعمار واحتياجاته علماً أن دراسة البنك الدولي تضيف إليه ما يسمى برنامج خلق فرص العمل. ويقدر البنك التكلفة الإجمالية في هذه المجالات بنحو 7190 مليون دولار منها 1880 مليوناً في 2004 و 5310 ملايين دولار في السنوات 2005-2007. وتشمل احتياجات قطاع التعليم 555 مليون دولار لإعادة تأهيل وتوسيع مدارس قائمة، و1080 مليون دولار لإنشاء نحو 4500 مدرسة جديدة، و439 مليون دولار لإعادة تأهيل أو بناء المدارس المهنية و 1317 مليون دولار لإعادة تأهيل أو بناء المؤسسات الجامعية ومشاريع أخرى متفرقة.

أما في القطاع الصحّي فيقدر البنك الدولي احتياجات إعادة البناء والتأهيل إضافة إلى تكلفة التشغيل بما مجموعه 1600 مليون دولار مع الأخذ في الإعتبار بأن موازنة العام 2004 التي وضعتها هيئة الحكم المؤقتة قد خصصت مبلغ مليار دولار لهذا القطاع.

البطالة 50 في المئة

ويعطي البنك الدولي أهمية خاصة لضرورة مكافحة البطالة خلال الفترة الانتقالية وإلى أن يصبح القطاع الخاص في وضع يمكنه من خلق فرص العمل المطلوبة وهو يحذر من مخاطر نسبة البطالة المرتفعة التي تصل إلى 50 في المئة أو أكثر على الاستقرار الأمني والاجتماعي. ويقترح البنك الدولي لذلك تخصيص نحو 225 مليوناً في العام 2004 و335 مليون دولار في السنوات 2005-2007 من أجل تشغيل العاطلين عن العمل في مشاريع تُطلق خصيصاً لهذه الغاية وتشمل أعمال إعادة تأهيل في المرافق والمباني العامة والبنية التحتية وخلق برامج خاصة لتوظيف النساء وبرنامج قروض للمؤسسات الصغيرة للمساعدة على إعادة انطلاق هذه المؤسسات أو إنشاء الجديد منها مع ما توفره بدورها من فرص عمل. أمّا الأموال المتبقية والمقترح تخصيصها ضمن برنامج إعادة الإعمار في مجال خلق فرص العمل فسيكون هناك حاجة لها لإعادة التأهيل والتدريب وتوفير مساعدات عاجلة للسكان المهجرين والعائدين إلى مناطقهم وأكلاف ومصاريف أخرى.

ومن بين القطاعات الاقتصادية المختلفة يتركز اهتمام البنك الدولي على القطاع الزراعي وهو قطاع مهم من حيث أنه يوفّر العمل لنحو 20 في المئة من مجموع اليد العاملة،



النفط العراقي: الأولوية لإعادة الضخ

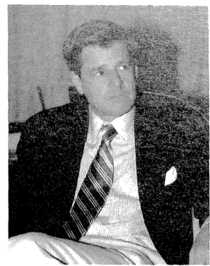
حيث يصل عدد سكان الأرياف إلى نحو 7 ملايين نسمة حالياً. ويقدر البنك الدولي احتياجات إعادة الإعمار في قطاع الزراعة والموارد المائية بنحو 3027 ملايين دولار أو 8,5 في المئة من مجموع الاحتياجات المقدرة حتى العام 2007. وتتركز احتياجات هذا القطاع في المدى القصير (أي في العام 2004) بحسب البنك الدولي على تأهيل البنية التحتية الزراعية الأساسية أي شبكات الري وتصريف المياه ومنشآت الإنتاج الزراعي والخدمات الزراعية المختلفة. أما في المدى المتوسط فإن الهدف هو إرساء قاعدة قطاع زراعي قادر على المنافسة في ظل اقتصاد السوق وإعادة الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي للمناطق الريفية. وستتركز الحاجات التمويلية كذلك في تنشيط الخدمات التي تقدم للمزارعين وتحسين شبكة الري وأسس استعمال الموارد المالية وتوفير القروض الزراعية.

وعلى نطاق أوسع يقدر البنك الدولي احتياجات تطوير القطاع الخاص ضمن برنامج إعادة الإعمار بنحو 176 مليون دولار في العام 2004 وثم 601 مليون دولار خلال الفترة من 2005 إلى 2007 أو ما مجموعه 777 مليون دولار. ويشمل هذا المبلغ الإجمالي 356 مليون دولار لتطوير مؤسسات القطاع الخاص و81 مليون دولار كاحتياجات تطوير القطاع المصرفي و 340 مليون دولار لتحسين بيئة الاستثمار.

تطوير البنية الاستثمارية

وتتركز أولويات تطوير مؤسسات القطاع الخاص بحسب البنك الدولي على تأمين استمرارية المؤسسات الإنتاجية العامة التي كانت تسيطر على القطاعات الاقتصادية الرئيسية في ظل النظام السابق وذلك من خلال دفع رواتب العمّال والموظفين وتأمين رأس المال التشغيلي لتلك المؤسسات التي لم تتضرر والقادرة على الاستمرار في الإنتاج أو معاودة الإنتاج. كما يجب إقفال المؤسسات المهدمة وتسريح العمّال مع دفع التعويضات المناسبة، وتشمل الأولويات أيضاً معالجة الأضرار البيئية الناتجة عن أعمال المؤسسات العامة في المرحلة الماضية والبدء بالدراسات والخطوات التنظيمية الضرورية للتحضير لتخصيص جميع المؤسسات العامة في المدى المتوسط؛ ويتوقع البنك الدولي أن تستغرق عملية التحضير هذه نحو 4 أعوام.

وفي القطاع المالي يرى البنك الدولي أنه من الضروري تقديم الدعم العاجل للمصرفين الرئيسيين في العراق وهما بنك الرافدين وبنك الرشيد، بما في ذلك إعادة تأهيل الفروع



بول برايمر: الأولوية للنفط والأمن

والمكاتب وتطوير الوسائل التكنولوجية من أجل مساعدتهم على العودة لتأمين الخدمات المصرفية. كما تتطلب المرحلة حتى العام 2007 تطوير كافة الأنظمة المصرفية والنقدية بما في ذلك الأنظمة الرقابية وتشجيع عمليات الدمج بين المصارف التجارية وبدء التحضيرات أيضاً لتخصيص كافة المصارف العامة.

تبقى مهمة تطوير بيئة الاستثمار وهنا تتركز الاحتياجات التمويلية برأي البنك الدولي على إطلاق عجلة الاستثمار الخاص وتطوير السوق المالية المحلية من خلال إنشاء صندوق استثماري يتخصص بالمساعدة على إطلاق المشاريع الجديدة وكذلك إنشاء مؤسسة متخصصة بالإقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودعم التجارة الخارجية للعراق من خلال تطوير إدارة الجمارك وتشجيع القطاع الخاص على تطبيق معايير النوعية في الإنتاج الزراعي والصناعي. وهذه الأهداف الأخيرة تبدو عامة جداً وصعبة

تعهدات "مؤتمر مدريد"، إذا نفذت، لا تغطي أكثر من 36 في المئة من احتياجات الإعمار

معضلة الديون الخارجية بين الضغط الأميركي للإلغاء ومعارضة أعضاء "نادي باريس"

التحقيق في ظل الأوضاع السائدة في العراق اليوم.

وتلحظ تقديرات البنك الدولي الحاجة لنحو 378 مليون دولار حتى العام 2007 من أجل إعادة بناء الإطار المؤسساتي الحكومي على أسس حديثة بما في ذلك كافة مؤسسات الرقابة والمؤسسات الإعلامية وغير ذلك؛ كما أنه من المتوقع أن تصل تكلفة إزالة الألغام في العراق إلى نحو 237 مليون دولار حتى العام 2007.

ويذكر أخيراً أنه إضافة للاحتياجات الاستثمارية الإجمالية المقدرة بـ 35819 مليون دولار في الفترة من 2004 إلى 2007، فإن البنك الدولي يتوقع بأن يكون هناك حاجة أيضاً لنحو 1,792 مليون دولار خلال الفترة المذكورة على شكل نفقات تشغيل وصيانة للمشاريع التي ستنفذ حيث يرى البنك الدولي أنه سيكون من الصعب تحميل الموازنات العامة عبء هذه النفقات في هذه الفترة.

تقديرات الإدارة المؤقتة

وفي مقابل تقديرات البنك الدولي فإنه من الملاحظ أن توقعات الإدارة المؤقتة في العراق لاحتياجات إعادة الإعمار تركز على قطاع النفط في المقام الأول وثم البيئة. وهناك بالطبع مخططات كبيرة تصل إلى 5 مليارات دولار لإعادة بناء قوات الشرطة والمحافظة على الأمن وهي مخصصات تتركز كلياً في العام 2004.

وتشكّل احتياجات إعادة بناء وتطوير القطاع النفطي نحو نصف الاحتياجات الإجمالية المقدرة من قبل الإدارة المؤقتة وغير المحتسبة في تقديرات البنك الدولي. ومن المفترض أن تؤدي جهود إعادة البناء والتطوير في هذا القطاع إلى زيادة طاقة إنتاج النفط إلى 2,7 مليون برميل يومياً في نهاية العام 2004 ونحو 4–5 ملايين برميل يومياً في نهاية 2007. وكما سيرد لاحقاً فإن تحقيق هذه المستويات هو من الأمور الملّحة بل إنه ضروري كشرط الحد الأدنى لنجاح مسيرة إعادة الإعمار. لكن جميع التقديرات تقول أن الاستثمارات المطلوبة لرفع طاقة الإنتاج إلى 4–5 ملايين برميل في اليوم تفوق مبلغ الـ 8 مليارات دولار بكثير.

وبإضافة توقعات الإدارة المؤقتة لاحتياجات إعادة الإعمار إلى تقديرات البنك الدولي، وعلى افتراض عدم وجود تكرار في احتساب بعض هذه الاحتياجات، فإن الرقم الإجمالي يصل إلى 17541 مليون دولار في العام 2004 و 37718 مليوناً في فترة الثلاث سنوات من 2005 إلى 2007 أو أكثر من 55

مليار دولار ما بين 2004 و 2007. ولا بدّ في ضوء هذه الأرقام الضخمة من طرح أسئلة كبيرة أيضاً. هل سيمكن توفير التمويل المطلوب لتنفيذ هذا البرنامج الطموح الذي وصف بحق بأنه أكبر برنامج لإعادة الإعمار منذ خطة مارشال بعد الحرب العالمية الثانية؟ وهل سيمكن البدء بتنفيذ البرنامج المنشود في العام 2004 كما هو مخطط على الرغم من حالة عدم الإستقرار السياسي والعنف المسيطر وفي ضوء ما توقعه الحاكم المدني الأميركي مؤخراً بأن هذا العنف سيزداد في الأشهر المقبلة؟ وهل يمكن بالفعل القول إنه بإمكان العراق تحقيق التحوّل المطلوب في نظامه الاقتصادي والعودة إلى طريق النمو خلال فترة بضع سنوات فقط على الرغم مما آلت إليه أوضاعه الاقتصادية والمالية؟

تعهدات "مؤتمر مدريد"

وبالنسبة لمسألة التمويل أولاً فإنه من المُسَلّم به أنه لن تقوم لبرنامج إعادة الإعمار قيامة من دون توفّر التمويل الميسر والهبات من الخارج على نطاق كبير. والمؤشرات في هذا المجال لا تبدو مقنعة جداً حتى الآن. فمؤتمر الدول المانحة للعراق الذي نظمته الولايات المتحدة وعقد في مدريد في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي أسفر كما أعلن عن تعهدات بلغ مجموعها 33 مليار دولار. لكن 20 مليار دولار من هذا المبلغ تعهدت به الحكومة الأميركية على أن يُصرف على مدى 18 شهراً وعلى أن يكون نصفه على شكل منحة والنصف الآخر كقرض ميسر حسب قرار مجلس الشيوخ الأميركي لاحقاً. وهذا المبلغ سيكون كافياً لتمويل احتياجات إعادة الإعمار وفق ما قدرتها إدارة الحكم المؤقتة للعامين 2004–2005 وسيبقى منها فائض يمكن استعماله لتمويل مشاريع أخرى؛ أما التعهدات الباقية، وهي في حدود 13 مليار دولار فلا تغطي سوى 36 في المئة من مجمل الاحتياجات المقدرة والمتوقعة من قبل البنك الدولي حتى العام 2007، وذلك حتى لو تحققت بمجملها. والواقع أن الخبرة المكتسبة من مؤتمرات مماثلة عُقدت لمساعدة دول أخرى في السنوات الأخيرة ومنها مثلاً مصر ولبنان تظهر أن التحقق الفعلي من القروض والمساعدات والهبات الموعودة يبقى دون ما يتم الإلتزام به وذلك لأسباب متعددة منها ما قد يكون إجرائياً ومنها ما هو سياسي أو اقتصادي أو غير ذلك.

لذلك فإنه لا بُدّ من النظر إلى أبعد من الرقم الإجمالي لتعهدات مؤتمر مدريد إلى تفاصيل تلك التعهدات وهي كالآتي:

أولاً: جاءت اليابان في المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة في حجم تعهداتها حيث وعدت بتقديم 1،5 مليار دولار كمنحة مخصصة لقطاعات الكهرباء والتعليم والمياه خلال العام 2004 على أن تقدم قروضاً متوسطة الأجل بقيمة 3،5 مليارات دولار في الفترة من 2005 إلى 2007. لكن شروط هذه القروض بقيت غير واضحة، فهل سترتبط مثلاً باشتراط استيراد معدات من اليابان.

ثانياً: تعهدت المملكة العربية السعودية بمليار دولار، لكن نصف هذا المبلغ سيقدّم على شكل تمويل وضمان للصادرات الى العراق وهو بالتالي لن يكون متوفّراً للإنفاق على برنامج إعادة الإعمار بشكل مباشر.

ثالثاً: تعهّدت الكويت بمبلغ 1،5 مليار دولار لكنها أوضحت أن هذا المبلغ يشمل مليار دولار أنفق حتى الآن لتوفير الوقود ومساعدات الإغاثة والكهرباء والمياه ما يعني أن المبلغ الفعلي المتبقي والمتاح هو 500 مليون دولار، علماً أن الكويت أعلنت أنه سيتم التشاور حول كيفية صرف هذا المبلغ مع العراق بشكل مباشر.

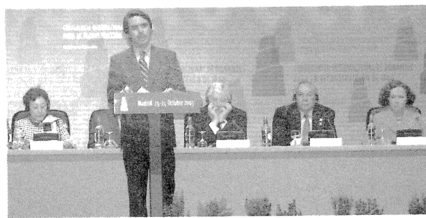
رابعاً: البنك الدولي التزم بتقديم ما بين 3،4 و4 مليارات دولار على شكل قروض في الفترة حتى 2007 لكن الشروط لتقديم هذه القروض بقيت غير واضحة وكذلك قدرة العراق على الإلتزام بها.

خامساً: إسبانيا تعهّدت بتقديم 300 مليون دولار حتى العام 2007 ولكن على شكل مساعدات اقتصادية لم تحدد طبيعتها، وهو ما قد يعني أن هذه المساعدات لن تكون

البنك الدولي: دراسة للكلفة والأولويات

تقديرات البنك الدولي حول احتياجات برنامج إعادة الإعمار (مليون دولار)

القطاع	2004	2007-2005	المجموع
المؤسسات الحكومية، الأمن والاعلام	99	288	387
التعليم والصحّة وخلق فرص العمل:	1،880	5،310	7،190
– التعليم (جميع المراحل)	1،005	3،800	4،805
– الصحّة	500	1،100	1،600
– خلق فرص العمل	375	410	785
البنية التحتية:	5،836	18،368	24،204
– النقل والمواصلات	1،043	2،366	3،409
– المياه والصرف الصحي والنفايات	1،881	4،961	6،842
– الكهرباء	2،377	9،745	12،122
– البلديات وأعمالها	110	303	413
– الاسكان وإدارة الأراضي	425	993	1،418
الزراعة والموارد المائية	1،230	1،797	3،027
تطوير القطاع الخاص:	176	601	777
– تطوير المؤسسات	61	295	356
– القطاع المالي	71	10	81
– بيئة الاستثمار	44	296	340
إزالة الألغام	80	154	234
المجموع	**9،301**	**26،518**	**35،819**



مؤتمر مدريد للدول المانحة: التعهدات دون الاحتياجات

بالضرورة على شكل نقدي يمكن إنفاقه على تمويل مشاريع إعادة الإعمار.

ويلاحظ هنا أن دور الدول العربية وخصوصاً الدول الخليجية في مؤتمر مدريد من حيث حجم تعهداتها بقي محدوداً نسبياً وهو ما يعكس الموقف المبهم والمتردد للعالم العربي تجاه التطوّرات في العراق والدور الذي تقوم به الولايات المتحدة؛ وإن استمرار هذا الموقف العربي على حاله لن يكون لصالح نجاح برنامج إعادة إعمار العراق بالنظر للقدرات المالية العامة والخاصة المتوفّرة في الدول العربية وخصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي والتي يمكن أن تلعب دوراً أساسياً في هذا البرنامج.

وكما بالنسبة للدول العربية كذلك الأمر بالنسبة للدول الأوروبية التي عارضت الحرب على العراق، وهي بشكل خاص فرنسا وألمانيا اللتان لم تتعهدا بأي مساعدات في مؤتمر مدريد وأعلنتا في المقابل أن نقطة البداية الحقيقية لبرنامج إعادة الإعمار يجب أن تكون الإعتراف الكامل بالسيادة العراقية. وغياب فرنسا وألمانيا عن المشاركة في جهود وتمويل برنامج إعادة الإعمار سيضعفه من دون شك.

إيرادات النفط

على أيّ حال، وحتى على سبيل الإفتراض بأن جميع تعهدات مؤتمر مدريد ستتحقق بالفعل، فإن القروض والهبات النقدية التي ستتوفّر للعراق ستبقى دون الإحتياجات المحددة من قبل البنك الدولي، وإدارة الحكم المؤقتة بنحو 25 مليار دولار على الأقل وذلك دون احتساب احتياجات التشغيل والصيانة التي لحظها البنك الدولي والبالغة 1،792 مليون دولار خلال الفترة حتى 2007. فهل سيمكن توفير هذا المبلغ ذاتياً وخصوصاً من خلال العائدات النفطية، علماً أن تقديرات الإحتياجات المالية لإعادة الإعمار تعتبر متحفظة بالمقارنة مع بعض التقديرات الأساسية الأخرى في هذا المجال والتي تصل إلى 100 مليار دولار.

وللجواب على ذلك فإن أكثر التقديرات والتوقّعات تفاؤلاً تقول أن ايرادات العراق النفطية ستصل إلى معدّل 15 — 22 مليار دولار سنوياً خلال العقد المقبل علماً أن هذه الايرادات في السنوات الأولى ستكون أقلّ من المعدّل بكثير. وإلى أن يرتفع إنتاج النفط إلى 4 ملايين برميل أو أكثر، والرقم المقدّر يبقى عُرضة لحصول انخفاض حاد في أسعار النفط العالمية في السنوات المقبلة مع تزايد إمدادات النفط العراقي واستمرار نمو صادرات الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك. على أيّ حال، فإن الجزء الأكبر من الايرادات المتوقعة، أو ربما نحو 12 — 13 مليار دولار سنوياً على الأقلّ ستكون ضرورية لتمويل الموازنات العادية للحكومة العراقية وللاستثمار المستمرّ في تطوير قطاع النفط وتحديثه بعد عقود من الإهمال، وفي زيادة طاقة الإنتاج. والنتيجة الواضحة في هذه الأرقام أن العراق سيعجز بالتأكيد عن تغطية الفارق في احتياجات إعادة الإعمار وخاصة في السنوات الأولى وأن تنفيذ هذا البرنامج قد يتباطأ في هذه الحالة وإذا لم تتوفّر مساعدات وقروض خارجية اضافية.

معضلة الديون الخارجية

ويصبح هذا العجز مؤكّداً وكبيراً عند أخذ ديون العراق الخارجية في الإعتبار؛ والواقع أن هذه الديون هي اليوم بحجمها الإسمي من الضخامة بمكان بحيث يمكن اعتبار العراق بلداً مفلساً مقارنة بثقلها. وعلى الرغم من كثرة التقديرات بهذا الشأن وتضاربها فإن الرقم الأكثر شيوعاً اليوم حول حجم هذه الديون الخارجية هو 383 مليار دولار منها 127 ملياراً من القروض والفوائد المتراكمة عليها و57 ملياراً من مدفوعات مستحقة على عقود وتوريدات و199 مليار دولار من تعويضات الحرب المستحقّة بشكل خاص للكويت. وهذا المبلغ يوازي 15 مرّة الناتج المحلّي الإجمالي المقدّر للعراق في السنوات الأخيرة ويبلغ معدّل 16800 دولار لكل فرد في العراق. وتقدّر دراسة صدرت مؤخراً أنه حتى لو بلغت ايرادات العراق النفطية معدّل 22 مليار دولار سنوياً في العقد المقبل، وهو رقم متفائل جداً، وحتى لو تمّ استخدام كل هذا المبلغ لخدمة الدين الخارجي فإنّ قيمته الإجمالية ستنخفض بنسبة 5 في المئة سنوياً فقط، أما إذا ما تمّ استخدام نصف الايرادات النفطية المتوقّعة لهذه الغاية فإن تسديد الدين بمجمله سيستغرق 35 سنة.

وفي ضوء ذلك، لم يكن مستغرباً القول أن برنامج إعادة الإعمار وكيفية تمويله يصبح غير ذات معنى قبل إيجاد الحلّ الناجع لمشكلة الديون الخارجية. وفيما تقول المعلومات الأخيرة أن الجهود من قبل صندوق النقد الدولي لم تزل مستمرة للتوصل إلى إحصاء نهائي ودقيق لحجم هذه الديون والفوائد المستحقة عليها، فقد قامت الحكومة الأميركية في موازاة ذلك، وكما بات معروفاً، بتحرّك واتصالات لمحاولة لإلغاء هذه الديون أو بعضها على الأقلّ. ويبدو أنّ هذا التحرّك حقق نجاحاً ملحوظاً حتى الآن يتوازى مع حجم الضغوط السياسية الأميركية التي رافقته. فالدول الأعضاء في "نادي باريس" أظهرت معارضة واضحة أساساً لمبدأ إلغاء ديون العراق كما أنها أعلنت أنه من السابق لأوانه البدء بأية مفاوضات جادة لتخفيف أعباء هذه الديون بانتظار قيام حكومة عراقية تتمتّع بالشرعية الدولية وتستطيع ضمان الإتفاقات التي يتم التوصل اليها بهذا الشأن. وتقدّر ديون العراق لدول "نادي باريس" بنحو 21 مليار دولار يضاف اليها الفوائد المستحقة منذ السبعينات من القرن الماضي والتي تشكّل مبلغاً اضافياً كبيراً. وكان هناك إنقسام واضح بين تلك الدول حول كيفية معالجة هذه المشكلة عندما يحين أوان ذلك، فبعض دول المجموعة أيّد بشكل عام موقف الحكومة الأميركية الذي يدعو إلى حلّ جذري يشمل الغاء جزء من الديون وإعادة هيكلة الجزء المتبقّي وجدولته على فترة طويلة.

هل تتحمل الدول العربية الجزء الأكبر من عبء ديون العراق الخارجية؟



مجلس الحكم الإنتقالي: أي دور؟

وهناك دول أخرى كانت تميل إلى موقف فرنسا وألمانيا وروسيا غير المسهّل لمهمة الولايات المتحدة في العراق والذي يعارض مبدأ إلغاء بعض هذا الدين أو إعفاء العراق منه. وأعلنت روسيا بهذا الخصوص أنه ليس لديها سياسة للإعفاء من الديون المستحقة لها فيما أكّد وزير المالية الألماني مثلاً أن بلاده تنوي مطالبة العراق بدينها البالغ 4 مليارات دولار. إلا أن جميع هذه المواقف تبدّلت جذرياً بعد الجولة التي قام بها المبعوث الأميركي المكلف بمعالجة مشكلة الديون، جايمس بيكر، إلى اوروبا وتمّ اليابان والصين إذ أعلنت حتى الآن كل من فرنسا، ألمانيا وروسيا عن إستعدادها لشطب جزء هام من ديون العراق وإعادة جدولة الجزء المتبقي، وكذلك فعلت اليابان وثم الصين. إلا أنه لها بدّ من انتظار تحقق هذه الوعود والمواقف والآلية التي ستعتمد لذلك، علماً أن اليابان التي أعلنت عن استعدادها لشطب أغلبية ديونها على العراق قالت أنها ستفعل ذلك فقط في اطار اتفاق دولي يضمن بأن تقوم بقية الدول الدائنة بخطوات مماثلة.

وبانتظار هكذا إتفاق، فإن الأنظار تتجه بشكل متزايد إلى الدول العربية الخليجية مع توقعات متزايدة بأن هذه الدول ستضطر لتحمّل الجزء الأكبر من عبء مشكلة ديون العراق. وبحسب الأرقام التقديرية فإن ديون العراق للدول غير الأعضاء في "نادي باريس" تصل إلى نحو 60 مليار دولار الجزء الأكبر منها مستحق، للكويت والسعودية، ويضاف إلى ذلك بالطبع تعويضات الحرب التي تطالب بها الكويت منها 46 مليار دولار أقرتها الأمم المتحدة ودفع منها نحو 17،6 مليار دولار حتى الآن ضمن برنامج الأمن مقابل الغذاء فيما يبقى نحو 98 مليار دولار من طلبات التعويضات قيد الدرس. فهل سيكون مصير هذه الديون والمطالبات الإلغاء، وهل ستضطر الدول المعنية الموافقة على ذلك ولو على مضض كجزء من الجهود المطلوبة لإعادة الإستقرار إلى العراق.

على أيّ حال وعلى افتراض أنه سيمكن تخفيض الديون المستحقة على العراق بنحو النصف من مستواها الحقيقي، وهو ما طالب به وكيل وزارة الخزينة الأميركية للشؤون الدولية في نهاية العام الماضي، فإن العراق سيواجه تكلفة خدمة دين تقدّر بنحو 1 – 2 مليار دولار في السنة على الجزء المتبقّي من هذا الدين. وبإضافة هذه التكلفة إلى المصروفات العامة للموازنة التي من المتوقع أن تكون في حدود 12 – 13 مليار دولار، يصبح من المؤكد أن المالية العامة ستكون في عجز كبير في السنوات الأولى من برنامج إعادة الإعمار وإلى أن تتحقق الزيادة في طاقة إنتاج وتصدير النفط التي تسمح بارتفاع الايرادات النفطية إلى الحد الأعلى المتوقع لهذه الايرادات وهو 22 مليار دولار سنوياً كما سبق. وهذا الأمر يزيد من حجم العجز المحتمل في التمويل المتوفّر لإعادة الإعمار إذا لم تتأمن أموال مضافة لما تحقق في "مؤتمر مدريد" الأخير.

ولعلّ المعضلة الأساسية هي إن تأخر تنفيذ برنامج إعادة الإعمار بسبب أي نقص في التمويل ستعني بالضرورة أن عملية بناء النظام الاقتصادي والمؤسساتي الحرّ وتحويل النشاط الاقتصادي إلى هذا النمط الجديد ستتأخر بدورها وهو ما سينعكس سلباً بالطبع على بيئة الاستثمار بشكل عام ويؤخّر مشاركة القطاع الخاص المحلّي والخارجي في إعادة تنشيط الاقتصاد العراقي.

الاستقرار شرط الإعمار

ويبقى القول بالطبع، أنه بغضّ النظر عن الرؤية والخطط الموضوعة لبناء عراق المستقبل، فإن إطلاق برنامج إعادة الإعمار بقوة وفعالية وتحقيق غاياته الأساسية من حيث إعادة بناء المرافق العامة والقطاعات الإنتاجية الأساسية وإنعاش الحركة الاقتصادية لن تكون جميعها أموراً ممكنة من دون توفّر الأمن والإستقرار السياسي والاجتماعي، وهذه الشروط المسبقة لنجاح إنطلاقة إعادة الإعمار لم تزل غير متوفّرة في العراق اليوم؛ والمشكلة هنا أن هناك ترابطاً عضوياً بين مسيرة الإنتعاش الاقتصادي التي ترتبط بإعادة الإعمار من جهة وبين القدرة على ترسيخ الأمن من جهة أخرى. فتحسين الوضع الاقتصادي سيساعد على تخفيف الضغوط المعيشية التي تواجه العراقيين والغضب الشعبي المتأتي منها. كما أن الاستقرار السياسي والأمني هو شرط مسبق وأساسي لتشجيع المشاركة الواسعة للقطاع الخاص المحلّي والعربي كما الاستثمار الأجنبي في مسيرة إعادة بناء الاقتصاد العراقي، والواقع أن ما سيحتاج اليه الاقتصاد العراقي من الاستثمارات الخاصة في العقد المقبل يفوق تقديرات احتياجات برنامج إعادة الإعمار بأضعاف عدّة. ■

تقديرات ادارة الحكم المؤقتة لاحتياجات إعادة الاعمار في قطاعات لم تشملها تقديرات البنك الدولي (مليون دولار)

القطاع	2004	2005 – 2007	المجموع
الأمن والشرطة	5000	—	5000
النفط	2000	6000	8000
الثقافة	140	800	940
البيئة	500	3000	3500
حقوق الانسان	200	600	800
الشؤون الخارجية	100	100	200
الشؤون الدينية	100	200	300
العلوم والتكنولوجيا	100	300	400
الشباب والرياضة	100	200	300
المجموع	**8240**	**11200**	**19440**

خطة متداولة لمحافظ البنك المركزي المصري

خريطة جديدة لقيادات البنوك الحكومية والمشتركة

الاقتصاد والأعمال-القاهرة

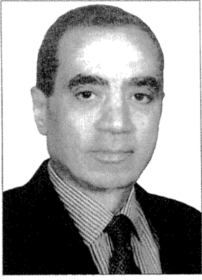
تترقب الأوساط المصرفية في مصر هذه الأيام حركة تغييرات واسعة النطاق من المنتظر أن تشمل عدداً كبيراً من قيادات البنوك وذلك عقب التغيير الذي تمّ في موقعي محافظ البنك المركزي ورئاسة البنك الأهلي، أكبر بنوك القطاع العام المصرية حجماً.

وحسب المعلومات المتداولة في الدوائر المصرفية في القاهرة فإن حركة التغييرات المنتظرة سوف تشمل معظم بنوك القطاع العام الستة وعدداً من البنوك الاستثمارية والمشتركة، في ما تتوقع هذه الدوائر أن تتم هذه الحركة بحد أقصى خلال الربع الأول من العام الجاري 2004.

حيثيات التغيير

تستند حركة التغيير المرتقبة - حسب معلومات حصلت عليها "**الاقتصاد والأعمال**"- إلى عدد من الحيثيات التي يمكن رصدها في النقاط التالية:

- القرارات التي اتخذها مجلس الوزراء مؤخراً بناء على توجيهات سياسية والتي تقضي في إطارها العام بعدم الجمع بين رئاسة مصرفين في وقت واحد نظراً لتعارض المصالح بين الموقعين، الأمر الذي سوف يترتب عليه خلو أكثر من رئاسة بنك مشترك تساهم في رأس ماله بنوك عامة حيث كان رئيس البنك التابع للقطاع العام يتولى رئاسة البنك المشترك كممثل لحصة البنك التابع للقطاع العام وهو أمر تحوّل إلى قاعدة في القطاع المصرفي المصري طوال السنوات الماضية حيث كان ولا يزال يشغل رئيس بنك الإسكندرية موقع رئيس البنك المصري الأمريكي، ويشغل رئيس بنك مصر موقع رئيس بنك مصر الدولي، ويشغل رئيس البنك الأهلي موقع رئيس البنك التجاري الدولي، ويشغل رئيس بنك القاهرة موقع رئيس بنك مصر أمريكا الدولي، إلى جانب أن معظم رؤساء بقية البنوك المشتركة والخاصة هم في الأصل أعضاء مجالس إدارات وقيادات نافذه في بنوك عامة حكومية. ويسري هذا الوضع على رئاسة بنوك: مصر رومانيا، ومصر إكستريور، والمصرف الإسلامي الدولي للإستثمار والتنمية، ومصر إيران للتنمية.


فاروق العقدة

ومن المنتظر أن يتم فض شبكة العلاقات العنكبوتية بين البنوك الحكومية والبنوك المشتركة الأمر الذي سوف يترتب عليه خلو العديد من المواقع على ضفتي النهر خصوصاً وأن بعض رؤساء البنوك الحكومية سيفضلون الإستمرار في رئاسة البنوك المشتركة والاستثمارية نظراً لمزاياها المالية الضخمة مقارنة بمزايا البنوك العامة.

- عمليات الإقالة والاستقالة التي شهدتها جمعيات عمومية أخيرة لعدة بنوك مشتركة - متوسطة الحجم- خصوصاً بنكا المصري الوطني والتجاريون حيث تم إسناد مهام رئيس البنك للأعضاء المنتدبين في هذه البنوك مؤقتاً لحين حسم إختيار الشخص المناسب لتولي رئاسة البنك سواء بترقية هؤلاء الأعضاء المنتدبين أو بإختيار أشخاص آخرين.

- استعداد الحكومة لإنشاء شركة قابضة تصبح بمثابة ممثل المالك لرأس مال البنوك الحكومية الستة - بدلاً من وزارة المالية في الصيغة الراهنة - وبحيث تدير هذه الشركة إستثمارات البنوك الحكومية في البنوك والشركات المشتركة الأمر الذي يعني تفويض هذه الشركة القابضة إختيار ممثلي المال العام في البنوك المشتركة، أي أن عملية "خلخلة" متوقعة في مواقع الكثيرين خصوصاً في ظل ما يتردّد بشأن إختيار رئيس الشركة القابضة من بين الشخصيات المصرفية البارزة.

- تتزامن مع كل ذلك رغبة الحكومة في إعادة هيكلة الجهاز المصرفي بصفة عامة لتصويب مساره بعدما تعرض لانتكاسات متتالية في الأشهر الأخيرة وهي المهمة الأولى على "أجندة" المحافظ الجديد للبنك المركزي **فاروق العقدة** حيث من المنتظر أن تشمل خطة إعادة هيكلة الجهاز المصرفي دمج بعض البنوك الصغيرة وخفض عدد البنوك العاملة في السوق -64- بنكاً حالياً- الأمر الذي يعني تخلي بعض رؤساء البنوك الصغيرة عن مواقعهم في حالة دمجها في بنوك كبيرة أو دمجها مع بنوك صغيرة أخرى حيث يرشح البعض لعملية الدمج نحو أربعة بنوك مصرية صغيرة الحجم هي بنوك النيل وقناة السويس والمهندس ومصر إكستريور.

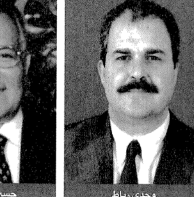
تفكيك شبكة العنكبوت

وإذا كانت هذه هي مجمل حيثيات أحاديث التغيير في البنوك المصرية الأمر الذي يُكسب هذه الأحاديث مصداقية كبيرة، فإن واقع البنوك المصرية وحاجتها الشديدة لنوع من تصحيح المسار يكسب أحاديث التغيير واقعية أكبر.

الفصل بين رئاسة البنك الحكومي والبنك المشترك التابع له

نحو شركة قابضة لرساميل البنوك الحكومية بدلاً من وزارة المالية

لذلك تنظر الحكومة إلى خطة المحافظ الجديد **فاروق العقدة** لإعادة هيكلة الجهاز – وهي خطة سوف تنفذ في مرحلة لاحقة بعد ترسيخ مصداقية السياسة النقدية الجديدة في السوق – بعين الجدية والاعتبار خصوصاً في ظل قناعة سياسية مفادها أن "شبكة العنكبوت" التي احكمت سيطرتها وقبضتها على مفاتيح القرار الائتماني في البنوك المصرية هي المسؤولة بدرجة اساسية عن عمليات الفساد الكبرى التي تكشفت مؤخراً في ملفات نهب قروض البنوك ومن ثم يصبح تفكيك هذه الشبكة الخطوة الأولى لفض تعارض المصالح القائم والناتج عن تولي شخص ما رئاسة بنكين في وقت واحد بما يحمل ذلك من تبادل لأسرار البنكين وخطف العملاء والصفقات الكبرى الأمر الذي لا يحدث في أي سوق في العالم.


وجدي رباط


حسين عبدالعزيز

ومن المنتظر ان تحظى خطة المحافظ الجديد للبنك المركزي المصري بدعم سياسي من جانب الحكومة التي ترى في إصلاح أوضاع الجهاز المصرفي وتعزيز الثقة في السياسة النقدية الجديدة بداية لإعادة وضع الاقتصاد المصري على المسار السليم بعد تخبط دام سنوات عدة.

وحسب معلومات **"الاقتصاد والأعمال"**.. فإنه من المنتظر أن تطال خطة التغييرات المرتقبة مواقع عدة في مقدمها بنك القاهرة حيث ترشح الدوائر المصرفية **أحمد البردعي** رئيس البنك الحالي – يتولى أيضا رئاسة إتحاد بنوك مصر ورئاسة بنك مصر أمريكا الدولي – لرئاسة الشركة المصرفية القابضة التي تعتزم الحكومة إنشاءها وفي هذه الحالة – حسب الترشيحات – سوف يتم ترقية **محمود عبد اللطيف** رئيس بنك الاسكندرية ليتولى رئاسة بنك القاهرة وبذلك يخلو موقعا رئاسة بنك الاسكندرية ورئاسة البنك المصري الامريكي حيث ترشح المصادر كل من **فاطمة لطفي** نائب رئيس بنك الاسكندرية لرئاسة البنك وترقية إحدى القيادات المصرفية الشابة – من أبناء مدرسة سيتي بنك – لتولي رئاسة المصري الامريكي.

وفي البنك الاهلي الذي يتولى رئاسته حالياً **حسين عبد العزيز** لفترة تنتهي في نيسان/ابريل المقبل، من المنتظر الا يتم التجديد له لمدة تالية في ظل الاتجاه العام لعدم تجاوز سن الـ 60 لقيادات البنوك والشركات وفي هذه الحالة سيتم ترقية إحدى قيادات البنك الشابة لتولي رئاسته. وفي هذا الاطار يبرز اسم **حافظ الغندور** عضو لجنة السياسات بالبنك أو إنتقال **محمد بركات** رئيس بنك مصر لرئاسة البنك الاهلي. وفي البنك الوطني المصري من المنتظر أن يتم ترقية **أحمد قوره** لرئاسة البنك خلفاً لـ **عادل عزي** الذي استقال مؤخراً وكذلك تصعيد **فتحي ياسين** لرئاسة بنك التجاريون بينما يجري البحث عن رئيس جديد للبنك الوطني للتنمية خلفاً لـ **محمد زكي العرابي** الذي من المنتظر تقاعده في حركة التغيير المرتقبة.


مصطفى أبو الفتوح


محمود عبداللطيف

أحمد البردعي

كما تشمل الترشيحات أيضاً القيادي الشاب **وجدي رباط** رئيس بنك مصر اكستريور لتولي رئاسة بنك مصر في حال مغادرة **محمد بركات** لموقعه **وحسن حسين** الذي تولى مؤخراً رئاسة البنك المصري المتحد خلفاً لـ **سيف الله قطري** الذي استقال من منصبه في ظروف غامضة.


أحمد قوره


فاطمة لطفي

ايضاً من المنتظر ان تسفر عملية التغيير المتوقعة عن عمليات تقييم للقيادات المصرفية الشابة التي تولت مواقعها خلال العامين الأخيرين ورصد ما إذا كانت هذه القيادات قد حققت نجاحاً يُذكر أم لا. وفي هذا الاطار ستشمل عملية التقييم كلاً من **مصطفى أبو الفتوح** رئيس البنك العقاري العربي **وهشام عز العرب** رئيس البنك التجاري الدولي **وحسن عبد الله** الرئيس التنفيذي للبنك العربي الأفريقي الدولي ونائب رئيس مجلس إدارة البنك. ■

فيما دخل "الملف الشائك" نفقاً مظلماً

مصر: "تشخيص" دولي لمشكلة القروض المتعثّرة

الاقتصاد والأعمال القاهرة

في الوقت الذي دخلت أزمة القروض المتعثّرة في المصارف المصرية نفقاً مظلماً وغرقت المصارف في دوامة البحث عن مخصصات لمقابلة المليارات التي سيتمّ إعدامها، جاءت مبادرة الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية – مقرّها الأردن – بتنظيم مؤتمر حاشد حول أزمة مخاطر الائتمان لتعيد فتح هذا الملفّ مرّة أخرى وتكشف أسباباً جديدة وراء تدهور أوضاع المحافظ الائتمانية في البنوك المصرية.

وعبر مشاركة دولية في أعمال المؤتمر تكشّفت أبعاد رؤية محايدة لأوضاع المصارف المصرية تشير إلى ضرورة الخروج من النفق المظلم للقروض المتعثّرة والبحث عن بدائل لتنقية المحافظ الائتمانية خصوصاً في ظلّ إقتراب موعد تطبيق معايير "بازل 2" التي تمثّل تحدياً صعباً للقطاع المالي بكامله في معظم البلدان العربية.

تحالف المخاطر

وحسب هذه الرؤية الدولية المحايدة فقد تحالفت كلّ عوامل المخاطرة في الفترة الماضية على المحافظ الائتمانية في البنوك المصرية ومن ثمّ كانت النتيجة إهدار أكثر من 40 مليار جنيه – حسب تقديرات رسمية – في قروض رديئة هرب معظم الذين حصلوا عليها إلى خارج البلاد وتركوا المصارف تواجه مصيراً مؤلماً.

من بين هذه العوامل حسبما ذكر خبير المصارف الأميركية **كينث لانسون** في ورشة عمل ضمن فعاليات المؤتمر حول "فن إدارة المخاطر" التوسّع في قطاع اقتصادي واحد مثل تمويل القطاع السياحي ومن ثمّ تعرّض هذا التمويل للخطر في حالة إنتكاس النشاط السياحي نتيجة ظروف محلية أو إقليمية غير مؤاتية، وكذلك هناك مخاطر التركّز الائتماني وكسر قاعدة عدم تجاوز نسبة العشرة في المئة من إجمالي رسملة البنك للعميل الواحد، حيث كشفت الممارسات الائتمانية للبنوك المصرية عن حصول نحو 11 عميلاً على 45 مليار جنيه تمثّل نسبة 30 في المئة من إجمالي القروض الممنوحة للقطاع الخاص المصري في السنوات الماضية، وأنّ نسبة عالية من محفظة القروض المشكوك في تحصيلها أو تلك التي توقّف أصحابها عن السداد تعود إلى قائمة العملاء الـ11.



جانب من الجلسة الافتتاحية للمؤتمر

من بين عوامل المخاطر في البنوك المصرية أيضاً – حسبما كشفت مناقشات المؤتمر – مخاطر الحيازات والتوثيق حيث إتضح حصول بعض العملاء على قروض بضمان ملكية أصول مشكوك في الأوراق الثبوتية الخاصة بها خصوصاً الأصول المتمثّلة في الأراضي والعقارات التي إتضح أنّ بعضها مرهون لأكثر من بنك دائن أو غير مملوك أصلاً للعميل أو وجود نزاع على ملكيتها مع آخرين.

وهناك أيضاً مخاطر الغش الائتماني مثل عدم دقّة المعلومات المتعلّقة بنشاط العميل وتاريخه ومصداقيته في السوق نتيجة عدم كفاءة أجهزة الإستعلام في البنوك وعدم وجود قواعد بيانات كافية عما يجري في السوق. يضاف إلى كلّ ذلك المخاطر الناجمة عن الأسباب السياسية أو إمكانية تعرّض قيمة الجنيه المصري لتخفيض آخر في المستقبل.

تطوّرات إدارة المخاطر

وإذا كان هذا هو واقع الحال كما كشفته مناقشات المؤتمر فإنّ التحدّيات الجديدة في الصناعة المصرفية واحتياجات معالجة الإختلال الهيكلي في الجهاز المصرفي المصري إستدعى طرح رؤى غير تقليدية للتعامل مع هذه الأوضاع.

في هذا الإطار طرح **د.مصطفى هديب**، رئيس الأكاديمية، ورقة عمل تناولت التطوّرات التي شهدها مجال قياس وإدارة مخاطر الائتمان في الصناعة المصرفية حيث قال: "إنّ المخاطر المصرفية كانت موجودة دائماً إلّا أنّ السنوات الأخيرة شهدت تطوّرات أساسية في مجالات قياس وإدارة المخاطر الائتمانية ومخاطر السوق والمخاطر التشغيلية، ما أدّى إلى صياغة مجموعة متناسقة من أفضل الممارسات في الأساليب الكمّية والنوعيّة لقياس المخاطر، كما أُضيف لهذه التطوّرات بعد آخر تمثّل في تحديث مقررات لجنة "بازل" ومن ثمّ تضافر هذين الإتجاهين مع إدخال المنتجات والخدمات المصرفية الأكثر تعقيداً وكذلك مع عولمة الأسواق المالية ما جعل من المهمّ مراجعة الهياكل القائمة في المصارف وتسريع عمليّة إدخال نظم القياس وأطر الإدارة".

وأكّدت ورقة **مصطفى هديب** أن إدخال أفضل الممارسات في مجال الإدارة الجديدة للمخاطر لا يؤدّي في حدّ ذاته إلى مساعدة المصارف في إدارة الموجودات عديمة الأداء ولا يقود آلياً إلى تحسين الربحية والعوائد إلّا أنّ هناك مؤشرات تدلّ على أنّ المصارف التي إنتهجت النُظم الأحدث في مجال إدارة المخاطر قد استطاعت تحسين أدائها وبشكل يفوق ما استطاعت تحقيقه المصارف الأخرى التي تطبّق النُظم القديمة. ■

العلاقات السورية اللبنانية:

تجديد اتفاقات التعاون



اللجنة الاقتصادية الاجتماعية السورية اللبنانية مجتمعة في دمشق

وقّع لبنان وسورية في دمشق على محضر تعاون في المجالات الاقتصادية والتجارية وتبادل المنتجات والصحة والمياه والطاقة والنقل بأنواعه وإقامة المنطقة الحرة الحدودية المشتركة والكهرباء والزراعة والصناعة وإقامة المشاريع المشتركة والاتصالات والسياحة والمراكز الحدودية المشتركة، إضافة إلى توقيع اتفاق للتعاون الإداري المتبادل في القضايا الجمركية واتفاق حول الإعفاء من الرسوم في مجال النقل البرّي.

وكان **رفيق الحريري** و**محمد ناجي عطري** رئيسا وزراء لبنان وسورية ترأسا في أواسط الشهر الماضي اجتماعات اللجنة الاقتصادية والاجتماعية السورية اللبنانية المشتركة وفيها تمّ التوقّف عند التعاون بين البلدين في المجالات الزراعية والصناعية والصحية واعتماد البيان الجمركي الموحّد واستكمال إنجاز شبكات الربط الكهربائي الثنائي للغاز والكهرباء ومتابعة تنفيذ المشروعات والسدود المائية على نهري العاصي والكبير الشمالي وتحقيق التكامل النفطي والترابط في ميادين النقل البري والبحري والجوي والسكك الحديد.

وبعد انتهاء هذه الاجتماعات أكّد **رفيق الحريري** على ضرورة تفعيل الإتفاقات الموقّعة بين سورية ولبنان في مختلف المجالات، وعبّر عن الحرص المشترك على تنمية وتطوير العلاقات الثنائية، فيما أكّد **محمد ناجي عطري** على أهمّية تعزيز كل ما من شأنه أن يرتقي بعلاقات التعاون الثنائي بها إلى آفاق واسعة في مجالات التعاون والتكامل الاقتصادي والتجاري والمالي والمصرفي وميادين الزراعة والصناعة والصحة وربط الغاز والكهرباء.

وذكر **مروان حماده** وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني، عضو الوفد اللبناني إلى الاجتماعات، بأهمية تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين وقال أن الآفاق واعدة بزيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين وصولاً لتحقيق التكامل الاقتصادي وإقامة سوق مشتركة في المستقبل. وأضاف أن هناك إمكانية للتعاون على صعيد بناء مصنع مشترك للتبغ والتنباك وآخر للغزل والنسيج والتعاون أيضاً في مجال النفط وصناعة السكر وتصريف إنتاج الشمندر السكّري.

وكانت ورشة العمل الخاصة بالتكامل الزراعي بين لبنان وسورية خلصت إلى توصيات عدّة في مجال تسويق وتبادل المنتجات الزراعية والحيوانية والتوجّه لبعض الزراعات وزيادة الرقعة الحرجية وحصاد مياه الأمطار. وتوصّلت الورشة أيضا إلى إلغاء الإستمارة الإحصائية والاستعاضة عنها ببيان ينظّم في المرافق الحدودية وإنشاء لجنة لوضع لائحة الإجراءات المتعلّقة بفضّ المنازعات التجارية واعتماد نظام النافذة الواحدة في المعابر الحدودية ورفع القيود عن استيراد وتصدير الأعلاف وطنية المنشأ ووضع مشروع اتفاق لتشجيع إقامة شركات مشتركة أو دمج الشركات القائمة وإقامة تحالفات إنتاجية وتسويقية في ما بينها. ■

دمشق - يارا عشي



رئيسا الوزراء محمد ناجي عطري ورفيق الحريري يوقّعان أحد الاتفاقات



... ووزيرا المالية محمد الحسين وفؤاد السنيورة

لجنة التنسيق العليا للعمل العربي المشترك

توجهات وأفكار وبرامج لدعم إعمار العراق



عمرو موسى يتوسط ممثلي الهيئات العربية

أمجد بكر – عمّان

أكّد الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** التزام الجامعة مسؤولياتها تجاه العراق وتقديم كافة أشكال الدعم له من خلال منظومة العمل العربي المشترك.

جاء ذلك خلال فعاليات الاجتماع الاستثنائي للجنة التنسيق العليا للعمل العربي المشترك الذي انعقد في عمّان مؤخراً وخصّص لبحث سبل المساهمة في تقديم الدعم للشعب العراقي والمشاركة في عملية إعادة إعمار العراق بمشاركة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والهيئات العربية والإسلامية والصناديق العربية.

استهدف الاجتماع تنظيم إطار العمل العربي المشترك لدعم العراق والتنسيق مع مختلف الأطراف العربية والدولية لدفع منظومة معاونة العراق في الطريق السليم.

وأكّد موسى على أهمية إصلاح منظومة العمل العربي المشترك لتطوير أداء المنظمات العربية التي ستطرح موضوعاتها على جدول أعمال القمة العربية المقبلة في تونس باعتبارها مقدمة مهمة لإصلاح مستوى العمل العربي، مشيراً إلى أن إصلاح هذه المنظومة سوف يؤثّر على الجوّ العام في العالم العربي وذلك للنجاح الكبير الذي حققته منظّمات العمل العربي في العديد من ميادين عملها.

وشدّد وزير التخطيط والتعاون الدولي الأردني د. **باسم عوض الله** على ضرورة الإسراع في إعادة اعمار العراق اعتماداً على الطاقات والإمكانيات البشرية المتوفرة لدى القطاعَيْن العام والخاص.

ودعا د. **عوض الله** الى إعادة تأهيل الكوادر البشرية العراقية والمؤسسات العراقية بما يخدم العراق وينسجم مع المعايير الدولية في الشفافية والانفتاح والاندماج مع الاقتصاد العالمي. وأشار إلى أهمية تمويل مشاريع ذات أولوية تنموية ووضع برنامج عمل محدّد تتم متابعته من قبل الجامعة العربية وتشجيع التجارة البينية العربية وتمويل الصادرات العراقية وتطوير القطاع الخاص العراقي.

كما ركّز **عوض الله** في كلمته على أهمية دور الأردن في عملية إعادة إعمار العراق مشيراً إلى العلاقات الوطيدة بين البلدَيْن والتقارب الجغرافي وإلى أن العراق كان الشريك التجاري الأكبر للأردن وكانت السوق العراقية تستحوذ على 20 في المئة من الصادرات المحلية الأمر الذي يؤكد معرفة الأردنيين بالسوق العراقية.

من جانبه فسّر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية دوره في مرحلة إعادة الاعمار والتي تتلخص في نقاط عدة أهمها إعداد خطة إنمائية شاملة لإعادة تأهيل الاقتصاد العراقي في المرحلة المقبلة ولتنفيذ ذلك ستقوم الأمانة العامة للمجلس بالاستعانة بخبرات عربية ودولية عالية.

كما سيقوم المجلس بإعداد خطة لتنمية بشرية في العراق وذلك بالتعاون مع المنظمات العربية والدولية ذات العلاقة لعقد دورات تدريبية وورش عمل لتوفير الكوادر المدربة والمؤهلة اللازمة في العراق، إضافة إلى ذلك فإن المجلس سيعدّ خطة للمعوقات الإنسانية من خلال الاتحادات العربية النوعية المتخصصة، حيث ستقوم الأمانة العامة وضمن هذا الإطار بدعوة الاتحادات بهدف الوقوف على ما تستطيع أن تقدمه إلى الشعب العراقي في مرحلة إعادة البناء كل في مجال تخصّصه.

وقدمت منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول "أوابك" وصفاً للوضع الحالي لصناعة النفط في العراق، وأشارت إلى أن الوضع القانوني الدولي هو العامل الأهم في تقرير استعادة تصدير النفط العراقي، ومن أهم جوانبه ضرورة وجود حكومة وطنية معترف بها دولياً والحسم في قرارات الأمم المتحدة المتعلقة بالحظر الاقتصادي على العراق والمتطلبات والتعويضات التي أقرّها مجلس الأمن، أما بالنسبة لتطوير الحقول الجديدة في العراق فمصيرها ينتظر البتّ في شرعيّة إعادة النظر في العقود التي وقّعتها الحكومة السابقة في العراق مع شركات من دول عدّة منها روسيا والصين وفرنسا وإيطاليا وأسبانيا.

المنظّمات العربية

أما منظمة العمل العربية فطرحت مقترحات بشأن ما يمكن أن يقدم للعراق بصفة عاجلة في مجال قضايا العمل والعمال مثل إنشاء معاهد التأهيل المهني، ومعاهد ومراكز تأهيل المعاقين ومواجهة البطالة، وتقدر تكلفة هذه البرامج السريعة بمبلغ 250 ألف دولار.

من جانبها عرضت الهيئة العربية للطاقة الذرية الأنشطة التي يمكنها أن تساهم في تنفيذها في العراق ومنها الوقاية الإشعاعية والأمان النووي، الصحة العامة والبيئة، والتطبيقات السلمية للطاقة الذرية.

كما طرحت المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين مقترحاتها للمشاركة في دعم العراق لتجاوز الصعوبات الحالية وإعادة الإعمار، تتضمّن تنفيذ 13 مشروعاً بكلفة 25،8 مليون دولار تتمثل في إجراء المسوحات الصناعية والتعدينية، معونات فنية للصناعات القائمة، تأهيل الكوادر الفنية العاملة في المنشآت الصناعية، دراسات الجدوى والدراسات التشخيصية للمشاريع الصناعية والمعلومات الصناعية والمواصفات والمقاييس ودراسات لتحسين الكفاءة الإنتاجية في المشاريع الصناعية القائمة ودعم القطاع الصناعي الخاص، إضافة إلى مشاريع المساعدة في إعادة تأهيل قطاع الكهرباء ودعم الصناعات التقليدية والمساعدة في إعادة تأهيل قطاع الاتصالات ودعم مراكز البحث والتطوير التكنولوجي في مجال الصناعة وإعداد دراسة إعادة هيكلة المؤسسات الجيولوجية والتعدينية الوطنية العراقية.

وأوضح ممثل منظمة العمل العربية

ابراهيم قويدر ان المنظمة تتابع موضوع ارتفاع نسبة البطالة في العراق وقدمت اقتراحات بهذا الخصوص مؤكداً على أهمية تطوير برامج تدريبية لعمل كافة القطاعات.

ورحّب الوفد العراقي بالمبادرات العربية الرامية لمساعدة العراق في بناء صرحه المدني، ودعم عملية إعادة الإعمار وخصوصاً المساهمات والمشاركات المقدمة من السعودية والأردن والإمارات والكويت. وطالب بتنظيم وتواصل جهود الجامعة العربية، وتفعيل جهد المنظمات والهيئات في العالم العربي لتساعد وتساند جوانب إعمار العراق.

البنك الإسلامي

وأعلن رئيس البنك الإسلامي للتنمية د.**أحمد محمد علي** أن البنك قرر تخصيص مبلغ 500 مليون دولار أميركي للمساهمة في تمويل برنامج إعادة إعمار العراق. وقال إن البنك سيوظف هذه المساهمة في تمويل مشروعات عراقية ذات أولوية في قطاعات مثل التعليم والتدريب المهني والصحة والمياه والصرف الصحي والزراعة والأمن الغذائي والكهرباء، إضافة إلى عمليات استيراد وتصدير السلع الأساسية والإنتاجية.

وأضاف: ظلّ البنك على اتصال دائم مع العراق، وقدم المعونة الفنية للحفاظ على المهارات والكفاءات خلال فترة الحصار والحظر، ثم اعتمد البنك تقديم مساعدات إنسانية للشعب العراقي، لافتاً إلى أن أسرة البنك تتطلع إلى إسهام فاعل في إعادة إعمار العراق فور توفر الظروف الموضوعية اللازمة لعمل إنمائي طويل النفس.

وقال ممثل البنك الدولي **عمر رزاز** بأن البنك يعمل على إعداد توصيف لإنشاء صندوق لإعادة الإعمار بالتعاون مع الجهات العراقية بشقين؛ الأول باسم صندوق البنك الدولي للعراق والآخر صندوق الأمم المتحدة للعراق بهدف تنفيذ برامج عمل كلّ منهما في تقديم المساعدة للعراق.

وأضاف: إن الدول المانحة وخلال مؤتمر مدريد وضعت خطة عمل تمتد لتسعة اشهر لبدء العمل في العراق، وباشر البنك من جهته بالتنفيذ عن طريق إعداد برامج تدريبية للعراقيين، كما بدأ بوضع برامج لمشاريع البنى التحتية ذات الأولوية ومشاريع تجهيز المراكز الصحية. وأشار إلى أن البنك انتهى من وضع التصنيف النهائي للصندوق المعدّ لإعادة إعمار العراق ويضمّ إقامة مكتب للبنك الدولي في العراق، ومكتباً لصندوق الأمم المتحدة في العراق. ودعا الدول العربية والجهات المانحة للتنسيق في ما بينها وبلورة خطاب عربي موحّد حول كيفيّة مساعدة العراق في عملية إعادة الإعمار مؤكّداً التزام البنك الدولي معهم ومساندته لهم.

وأوضح ممثّل صندوق النقد الدولي **عبد العالي الجبيلي** أن مساهمة الصندوق في إعادة الإعمار تشمل تقييم احتياجات العراق وتقييم سياساته الاقتصادية للعام الحالي وأداء مشورة تقنية في مشروعات كتبديل الأوراق النقدية والرقابة على النفقات العامة. ولفت إلى أن الصندوق يدرس إنشاء مركز إقليمي للمساعدة الفنية في الشرق الأوسط بهدف تنمية قدرات العراق الاقتصادية وتسهيل التكامل الاقتصادي بين دول المنطقة.

وبيّن رئيس الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية د.**مصطفى هديب** أن الأكاديمية تعمل على إنشاء فرع لها في العراق ومعهد للتدريب ومركز للاستشارات المالية والمصرفية وآخر للبحوث المالية والمصرفية.

وكان لاتحاد المصارف العربية تصوّر لدوره في مرحلة إعادة إعمار العراق، حيث شملت رؤيته تقديم المعونة الفنية والتقنية عن طريق اعتماد الاتحاد سياسة رفع الوعي المصرفي العراقي وانتداب خبراء عرب في المجالين المصرفي والمالي إلى العراق إلى جانب المساهمة في عملية تطوير العمل المصرفي هناك وتكثيف الاتصالات واللقاءات مع قادة القطاع المصرفي العراقي لمعرفة احتياجاتهم ومتطلباتهم خلال المرحلة المقبلة والتعاون مع السلطات المصرفية والنقدية العراقية للمساهمة في توفير النصح حول التشريعات المصرفية وغير ذلك.

كما سيعمل الاتحاد على المساهمة في تعزيز صورة القطاع المصرفي العراقي، وتأمين مساهمة المصارف العربية في إعادة إعمار العراق عن طريق تحويل مشروعات تنموية واستثمارية والسعي باتجاه ترتيب صيَغ تمويل مشترك بين المصارف العربية لتمويل هذه المشاريع وتشجيع المصارف العربية - الأجنبية المشتركة على الدخول في عمليات تمويل مشترك لمشروعات إعادة الإعمار.

مؤسسة ضمان الإستثمار

وأعلن **فهد الابراهيم** مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أن المؤسسة شرعت في القيام بالإجراءات اللازمة مع عدد من الدول العربية لاتخاذ ما يلزم من تدابير وترتيبات، على نحو ما فعلت دول أخرى خارج المنطقة، بتخصيص موارد افتراضية لاستخدامها كأدوات ضمان لتشجيع صادراتها للإفادة من فرص التبادل التجاري الواعدة والمساهمة في الوقت ذاته في إعمار العراق العزيز.

وفي مداخلة لممثل صندوق النقد العربي أعلن فيها عن الإطار العام للمجالات التي يمكن للصندوق المساهمة بها في هذه المرحلة، حيث أبدى اهتماماً خاصاً بالتطورات في العراق كونه من الدول المؤسسة للصندوق ويحرص على المحافظة على علاقة قريبة منه. قال: "إن الصندوق يتطلّع إلى مساندة الجهود الهادفة للنهوض بالاقتصاد العراقي، ومعاودة نشاطه الإقراضي آخذاً بالاعتبار آليات عمل الصندوق الملزمة من قبل مجلس محافظيه والتي تشمل التوصل إلى تسوية مناسبة لمعالجة متأخرات الديون المتوجبة على الصندوق ومساندة الجهود القائمة حاليا لحشد الإمكانيات لإعادة إعمار العراق، وحتى قبل وصول العراق إلى تطبيع شامل لعلاقته مع الصندوق، فإنه مستعد للمساهمة بتطوير الهياكل المؤسسية للقطاعات الاقتصادية والمالية وخصوصاً في مجالات تقويم وتأهيل القطاع المالي وآليات الرقابة المصرفية وتحديث نظم المدفوعات وسياسات وإجراءات بنك التجارة لتمويل الصادرات والواردات.

وخلص الإجتماع إلى إصدار بيان تضمّن التوصيات الآتية:

- الإعراب عن التضامن التام مع العراق والتأكيد على المشاركة العربية الفعالة في الجهود الدولية المبذولة لمساعدته بالتنسيق مع المنظمات الدولية المعنيّة.
- قيام مؤسسات العمل العربي المشترك بإرسال وفود إلى العراق بالتنسيق مع الجامعة العربية للاطلاع ميدانياً على الوضع هناك وعلى مختلف المجالات التي تشكل أولوية في احتياجات العراق وتحديد سبل تقديم المساعدة.
- إنشاء آلية للتنسيق بين المنظمات والمؤسسات العربية من اجل تنسيق الجهود لمساعدة العراق وتشجيع القطاع الخاص والمنظمات العربية غير الحكومية على القيام بدور فعّال في عملية إعادة إعمار العراق.
- حثّ المجتمع الدولي على تكثيف الجهود من أجل دعم ومساعدة العراق في عملية إعادة الإعمار، والعمل على إقامة آلية للتعاون والتنسيق تضمّ الأطراف العراقية والعربية والدولية المعنية.
- الإعداد لعقد الاجتماع الثالث لمنظومة العمل العربي المشترك بمشاركة القطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية. ■

مشروع إصلاح منظومة العمل العربي المشترك أمام القمة العربية المقبلة في تونس

العلاقات السعودية - اليابانية

تنشيط المشاريع المشتركة دونها مطالب يابانية



جلسة افتتاح مجلس الأعمال السعودي الياباني، ويبدا وزير الاقتصاد والتخطيط السعودي خالد القصيبي، رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض عبد الرحمن الجريسي، وأمين عام مجلس الغرف السعودية د. فهد السلطان

سليم بو دياب- الرياض

خلف "سجادة حمراء" العلاقات الإقتصادية والتجارية السعودية اليابانية تكمن أسئلة كثيرة كشف النقاب عنها إجتماع مجلس رجال أعمال البلدين المشترك في دورته الخامسة في الرياض.

هل من الطبيعي لهذه العلاقات أن تفتقد السوق السعودية لمصرف ياباني، على غرار الأميركي والبريطاني والهولندي وقريباً الألماني، يهتم بتمويل المشاريع اليابانية في السعودية؟

هل من الطبيعي أن لا تتعدى المشاريع المشتركة الـ 50 مشروعاً، مقارنةً، على سبيل المثال، بأكثر من 120 مشروعاً مشتركاً مع ألمانيا التي تحلّ بعد اليابان على لائحة التبادل التجاري مع السعودية؟

إلى متى ستقتصر العلاقات التجارية على مبادلة النفط ومشتقاته بالسيارات والأجهزة الكهربائية؟ وماذا عن الصادرات السعودية غير النفطية إلى السوق اليابانية؟

الأجوبة الجاهزة، "إن اليابان تمرّ بأزمة مالية إنعكست تقليصاً لفروع مصارفها دولياً وبالتالي من دون تأسيس مصرف في السعودية"، إلا أن السعوديين مطالبون بخطوات إضافية لجذب الإستثمارات"، ليست بمستوى العلاقات بين البلدين، بحيث تعتبر اليابان الشريك التجاري الثاني للمملكة، بعد الولايات المتحدة الأميركية، بقيمة صادرات إلى السوق السعودية بنحو 13,405 مليار ريال في العام 2002، في حين بلغ حجم إستثمارات المشاريع المشتركة نحو 11 مليار ريال سعودي (3 مليارات دولار أميركي).

مطالب سعودية

"على مجلس الأعمال السعودي الياباني تفعيل نشاطاته في شكل مؤتمرات ولقاءات ومعارض، لا سيما في القطاعات التالية: التقنية، صيانة وقطع السيارات، المياه والتعدين والسياحة، لا أن يقتصر الأمر على لقاءات دورية مرة أو مرتين في السنة"، كما جاء في مداخلة الأمين العام للجنة السعودية لتطوير التجارة الدولية **عمر باحليوه** ضمن مناقشات أعمال المجلس.

"يجب العمل على تحفيز الشركات الصغيرة والمتوسطة اليابانية للإستثمار في السعودية، بحيث لم نشهد الكثير من الوفود اليابانية إلى المملكة العام الماضي." تبقى الإشارة إلى الكثير من المنتجات السعودية غير النفطية التي يجب العمل على تحسين حضورها في السوق اليابانية."

إستثمار وتمويل

الشق الإستثماري تطرق إليه مدير وكالة الأنظمة والتعاون الدولي في الهيئة العامة للإستثمار د. **عواد العواد**، فأشار في مداخلته "نعلم ان فرش السجادة الحمراء أمام المستثمر ليست كافية لتحفيز الإستثمار في المملكة، لذلك أمامنا أمور عدة نعمل على معالجتها حالياً، ومنها وضع قانون للإستثمار يتّسم بالشفافية والوضوح ويساهم في خلق البيئة الإستثمارية المطلوبة."

"صحيح إن إجراءات التأشيرة ما زالت معقّدة، ولكن من خلال التعاون مع الهيئة

إجمالي الاستثمارات السعودية اليابانية حتى10 كانون الثاني/يناير 2003 (بالمليون ريال)

الأنشطة	عدد المشاريع	إجمالي التمويل	حصة الشريك السعودي		حصة الشريك الياباني	
			النسبة	المبلغ	النسبة	المبلغ
صناعي	2	11100	–	0	100	11100
غير صناعي	4	8	46،2	3،7	53،7	4،3
المجموع	6	11108	0،1	3،7	99،9	11104،3

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار

العامة للإستثمار فإن الأمر لن يستغرق أكثر من ثلاثة أيام."

"اللائحة السلبية نعمل على تقليصها مع الوقت، وقد قمنا بتقليص نحو 30 في المئة منها خلال السنوات الثلاث الماضية، نأمل أن تشهد السنوات المقبلة المزيد من التقليصات على هذه اللائحة."

وختم بالإشارة إلى "أن الخصخصة دليل واضح على نية الحكومة العمل على جذب الإستثمارات، بحيث هناك 20 قطاعاً مرشحاً للخصخصة."

"ولكن تقييم الأجواء الإستثمارية يجب أن لا يقتصر على حجم تدفق الإستثمارات الأجنبية فقط"، يقول عضو مجلس الشورى السعودي د. **إحسان أبو حليقة** في مداخلته، "بل يجب أن يشمل مساهمة القطاع الخاص السعودي الفعّالة في الناتج المحلي الإجمالي، وما تشكله هذه المساهمة من تحفيز المستثمرين الأجانب للإستثمار في المملكة."

"منذ نحو 5 سنوات واليابانيون يقدمون لنا لائحة بالعوائق التي تحول دون تدفق إستثماراتهم إلى المملكة"، والمداخلة لرئيس اللجنة الصناعية الوطنية في مجلس الغرف السعودية **سعد المعجل**، "الآن، وبعد أن تمت معالجة معظم هذه العوائق، يهمنا الوقوف عند رأي اليابانيين في القطاعات التي يرغبون الإستثمار فيها بشكل مشاريع مشتركة، ولا سيما القطاعات الصناعية منها."

بدوره، رأى رجل الأعمال **سلطان بن صالح** "بأنه، وبعد التحسّن الكبير الذي شهدته البيئة التمويلية والمصرفية في المملكة، ما الذي يحول دون إنشاء مصرف ياباني في المملكة يهتم بتمويل المشاريع اليابانية؟

ماذا يقول اليابانيون؟

السكرتير العام لجمعية تشجيع الإستثمارات اليابانية إلى السعودية **تاكايوكا مائيدا** رد على هذه المداخلات، "كمستثمرين يابانيين لدينا خيارات واسعة للإستثمار في العديد من المناطق والمملكة العربية السعودية واحدة منها. لا شك أن الأحداث الأخيرة التي شهدتها المملكة ترجّح الخيارات الأخرى لدى المستثمرين اليابانيين، وهذا أمر بديهي."

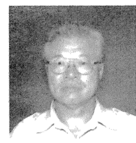
"على السعوديين تفعيل خطواتهم الإستثمارية، وما إتخذ مؤخراً ليس كافياً مقارنةً، على سبيل المثال، ببلد قريب مثل دبي. فإجراءات الفيزا السعودية مازالت تتطلب الكثير من الوقت، والضريبة على الإستثمار، على الرغم من التخفيضات الأخيرة، ما زالت عالية مقارنةً بدبي، على ما أظن. كل هذا إنعكس تواجداً لأكثر من 70 شركة يابانية في بلد صغير مثل دبي مقارنة بحضور أقل في سوق واسعة مثل السوق السعودية."

"صحيح أن القطاع الخاص السعودي قد خطا خطوات كبيرة وواضحة نحو عولمة أدائه، ولكن القطاع العام مازال مكبلاً بالروتين والبيروقراطية."

"عدم تواجد مصارف يابانية في السعودية يعود في الأساس إلى المشاكل المالية الداخلية اليابانية والتي حدت بالمصارف اليابانية إلى تقليص حضورها الدولي والإقليمي. خذ مثلاً مملكة البحرين، على سبيل المثال، فبعد أن كانت فروع المصارف اليابانية في هذا البلد تتعدى العشرة تقلّصت هذه الفروع حالياً إلى أقل من خمسة."

زمن إنتهى

وكان لوزير الاقتصاد والتخطيط السعودي **خالد القصيبي** كلمةً في حفل إفتتاح أعمال المجلس، رأى فيها "بإن القطاع الخاص السعودي يلعب دوراً حيوياً وحقق





ماسا فومي أوكابو

تاكايوكا مائيدا

عمر باحليوه



د. إحسان أبو حليقة



سلطان بن صالح

سعد المعجل

مشروع مشترك

وُقع، على هامش أعمال الإجتماع، مشروع مشترك لمعالجة المياه بين كل من مجموعة الجمجوم السعودية وشركة Xenesys اليابانية. وأشار المدير الإداري في شركة Xenesys ماسافومي أوكابو: "بأن المشروع يشكل فرصة لولوج آخر تقنيات معالجة المياه، التي توفّرها شركتنا، إلى السوق السعودية. وترتكز هذه التقنية على اختلاف درجات الحرارة في معالجة وتحلية المياه من دون اللجوء إلى استعمال طاقة الفيول. نأمل أن تشكّل السوق السعودية مدخلاً لنا إلى كافة الأسواق الإقليمية وحتى العالمية من خلال النجاحات المتوقّعة لتقنياتنا هذه."

"نحن شركة صغيرة لم يتعدّ تأسيسها السنوات الست، وتعتمد على نحو 30 مهندساً في تسيير أعمالها. إختيارنا للسوق السعودية نابع من كونها سوقاً كبيرة بفرص ومصادر تمويلية متعددة على نقيض الكثير من أسواق المنطقة وغيرها من الدول."

يشار إلى أن حجم الإستثمار في هذا المشروع المشترك بلغ نحو 2 مليون ريال سعودي، 40 في المئة منه ياباني و60 في المئة سعودي. وستباشر الشركة نشاطها بتشييد محطة تنتج 3000 كيلوواط طاقة و2000 طن من المياه المعالجة في اليوم الواحد.

معدلات نمو عالية خلال السنوات الماضية، مشيراً إلى أن زمن إنتظار القطاع الخاص لتقوم الحكومة بتهيئة الفرص له قد انتهى، وأن قطاعيّ الأعمال السعودي والياباني يجب أن يكونا المطوّر للعلاقات الاقتصادية المشتركة خلال الأعوام المقبلة."

وأضاف "بأن هناك خمس شركات سعودية ضمن قائمة أكبر 500 شركة في العالم حسب ما أوردته صحيفة "فاينشال تايمز" في آخر إحصائية، وهي شركات الكهرباء والاتصالات، سابك، الراجحي المصرفية للاستثمار، والبنك السعودي الأمريكي"، مبيناً "أن القطاع الخاص السعودي استوفى كل القدرات المالية التي تؤهله للمشاركة في عملية الخصخصة المحلية وأيضاً التوجّه للاستثمار في الدول الأخرى."

وتوقّع **القصيبي** أن تحقق الشركات اليابانية مكاسب كبيرة من خلال دخولها في شراكات مع قطاع الأعمال السعودي واتخاذ السعودية قاعدة انطلاق للتوسّع في المنطقة والعالم. مشيراً إلى أن النظرة المستقبلية للاقتصاد السعودي خلال العقود الثلاثة المقبلة تركّز على نمو القطاع الصناعي بنسبة 30 في المئة، وجعل السعودية مركزاً عالمياً للمنتجات النفطية المكررة والبتروكيميائيات، وأن تصبح كذلك مركزاً إقليمياً وعالمياً للتقنيات المتقدمة.

4 أمور رئيسية

بدوره، أشار رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض **عبد الرحمن الجريسي**: "إلى أن هناك مشروعات مطروحة للنقاش مع الجانب الياباني تختص في قطاعات المياه وتحليتها والكهرباء والتعدين، وفي الجانب الصناعي هناك دعوة للنظر بشأن القطع المكملة لصناعة السيارات أو الإلكترونيات أو غيرها بغرض تصنيع بعض مكوناتها في السعودية."

وقال أمين عام مجلس الغرف السعودية د.**فهد السلطان** " أنه من الأمور التي تجري مناقشتها حالياً إقامة مراكز تدريب لصيانة السيارات اليابانية في الرياض والمنطقة الشرقية على غرار المركز الموجود في مدينة جدّه، مضيفاً أن هناك خطة عمل للسنة المقبلة تتضمن 4 أمور رئيسية هي نقل التقنية بطريقة منهجية وعلمية وإقامة مراكز للتدريب لصيانة المنتجات اليابانية التي تباع في السعودية، إضافة إلى تطوير الاستثمارات اليابانية في السعودية وتعزيز التبادل التجاري مع زيادة حصة صادرات السعودية إلى اليابان. ■

التبادل التجاري السويسري العربي الفائض لصالح سويسرا

أعدّت الغرفة العربية السويسرية للتجارة والصناعة التقرير الاقتصادي السنوي لعام 2003 تضمّن عرضاً للاقتصاد السويسري وللتطورات التي شهدتها الاقتصادات العربية. كما تضمن التقرير إحصاءات تفصيلية عن التبادل التجاري بين سويسرا والبلدان العربية حتى نهاية العام 2002.

وأظهر الميزان التجاري بحسب التقرير أن الصادرات السويسرية إلى البلدان العربية في العام 2002 بلغت 4432,4 مليون فرنك سويسري في مقابل 4007,2 ملايين للعام 2001، أي بزيادة قدرها 425,2 مليوناً ونسبتها 10,6 في المئة. أما الصادرات العربية إلى سويسرا فبلغت 1519,7 مليوناً في مقابل 1480,8 مليوناً في العام 2001 أي بزيادة قدرها 38,9 مليون فرنك سويسري ونسبتها 2,6 في المئة. وفي حين سجّلت الصادرات العربية زيادة طفيفة عكست الزيادة في الصادرات السويسرية تطور الصادرات من آلات وسلع وخدمات إلى السعودية خصوصاً وإلى الكويت والبحرين والإمارات ولبنان وسورية والسودان. ويعزى التطور في هيكل الصادرات إلى الحاجة المتنامية للبلدان العربية لتطوير صناعاتها المحلية. وقد لوحظت تغييرات إيجابية في بلدان الخليج وشمال أفريقيا لجهة الطفرة المحققة صناعياً بعد أن نما استيراد الماكينات ذات التقنية العالية (آلات طبية وجراحية، أدوات تحليل مخبري وأدوات هندسية...).



الياس عطيه الأمين العام للغرفة العربية السويسرية للصناعة والتجارة

حجم محدود

وعلى الرغم من النمو الحاصل في حركة التبادل التجاري السويسري العربي في السنوات الأربع الماضية، فإن الأسواق العربية تشكل نسبة محدودة من إجمالي التجارة السويسرية. فقد شكلت الصادرات السويسرية إلى البلدان العربية من إجمالي صادراتها 3,25 و2,89 و2,72 و2,66 في المئة خلال الأعوام 2002 و2001 و2000 و1999



الميزان التجاري بين سويسرا والبلدان العربية
(مليون فرنك سويسري)

البلد	الصادرات 2002	2001	2000	1999	الواردات 2002	2001	2000	1999
الجزائر	139.2	143.5	129.1	121.7	195.0	169.3	282.3	141.6
البحرين	193.6	98.8	100.4	105.5	9.2	18.3	19.1	37.6
مصر	470.7	533.7	541.3	416.5	20.5	18.3	12.0	8.8
العراق	123.8	74.4	113.6	38.2	--	--	--	--
الأردن	100.1	110.6	90.1	89.4	0.4	0.6	0.8	0.4
الكويت	225.9	175.6	155.1	145.4	4.1	25.6	6.6	3.6
لبنان	209.5	191.6	170.5	182.0	151.7	172.5	195.4	238.2
ليبيا	137.7	111.4	107.5	85.9	657.8	781.1	660.4	393.1
المغرب	140.8	153.5	134.0	134.4	82.8	64.3	72.7	58.3
سلطنة عمان	80.1	136.2	136.3	188.6	2.8	3.5	1.3	1.7
فلسطين	3.3	1.3	3.1	1.9	0.4	0.1	0.1	0.2
قطر	116.5	150.9	110.2	64.7	0.4	0.9	1.1	6.3
السعودية	1176.0	994.3	986.2	837.8	229.4	82.5	196.6	128.6
السودان	27.0	28.0	31.4	33.1	0.5	0.6	0.4	1.3
سورية	155.7	110.8	72.8	62.9	1.2	1.3	1.9	2.7
تونس	116.2	119.7	105.9	76.6	22.8	24.0	22.1	19.3
الإمارات	945.3	825.6	679.1	591.5	139.7	117.4	109.7	56.8
اليمن	41.6	33.5	27.8	33.9	0.5	0.1	0.1	0.1
موريتانيا	28.7	13.3	2.2	1.1	0.1	0.2	--	0.1
الصومال	--	0.4	0.1	0.2	--	--	0.2	0.1
جيبوتي	0.6	0.1	0.3	0.7	0.2-	--	--	0.1
جزر القمر	0.1	--	--	0.1	0.2	0.2	0.1	--
المجموع	4432.40	4007.20	3697.00	3212.10	1519.70	1480.80	1582.90	1098.90
المجموع % السويسري التصدير والاستيراد	3.25	2.89	2.72	2.66	1.17	1.04	1.14	0.92

مجموع الصادرات السويسرية لعام 2002: 136522,90 ملياراً
مجموع الواردات السويسرية لعام 2002: 130193,30 ملياراً

على التوالي، في حين شكلت واردات سويسرا العربية من الإجمالي 1,17 و1,04 و1,14 و0,92 في المئة خلال الأعوام نفسها على التوالي.

البلدان الرئيسية

ويتبين من جدول الميزان التجاري الوارد في تقرير الغرفة العربية السويسرية للتجارة والصناعة أن البلدان العربية الرئيسية المستوردة من سويسرا هي على التوالي: السعودية 1176 (مليون فرنك سويسري)، الإمارات (945,3 مليوناً)، مصر (470,7 مليوناً)، الكويت (225,9 مليوناً)، لبنان (209,5 ملايين). وبلغ إجمالي مستوردات هذه البلدان الخمسة نحو 3027,4 مليون فرنك، أي ما نسبته 68,3 في المئة من إجمالي الصادرات السويسرية إلى البلدان العربية.

في المقابل، تركّزت الواردات السويسرية من البلدان العربية في العام 2002 على: ليبيا (657,8 مليوناً معظمها مستوردات نفطية) السعودية (229,4 مليوناً)، الجزائر (195,0 مليوناً)، لبنان (151,7 مليوناً)، الإمارات (139,7 مليوناً). وبلغ إجمالي واردات سويسرا من هذه البلدان الخمسة نحو 1373,6 مليوناً، أي ما نسبته 90,4 في المئة من إجمالي المستوردات السويسرية من البلدان العربية.

وهكذا يتبيّن مدى تمركز المبادلات بين الجانبين حيث أن أكثر من ثلثي الصادرات السويسرية يتركز على 5 بلدان، في حين أن أكثر من 90 في المئة من المستوردات يتركّز على 5 بلدان أيضاً.

وأشار تقرير الغرفة إلى انه مع تراجع معدلات النمو وتعاظم ثقل الكتل الإقتصادية الكبرى تبرز أمام الدول العربية ضرورة إقامة كيانها الإقتصادي العربي الموحد الذي تمثله "سوقها المشتركة" تجنباً لتهميش اقتصاداتها مع فتح الحدود للسلع الأجنبية واحتدام المنافسة التجارية بجودة عالية وبكلفة منخفضة.

وتوقّع التقرير أن تشهد البلدان النامية وخصوصاً العربية صعوبات اقتصادية واجتماعية مع اتساع ضغوط العولمة وتسارع التقدم التكنولوجي بوتائر متعاظمة ومحدودية منافسة شركاتها الصغيرة والمتوسطة لمنتجات الأسواق العالمية. كما أن الواقع يثبت باطراد هشاشة الغطاء الوقائي حتى بالنسبة للاقتصادات المتطورة إزاء تقلبات الأسواق المالية والأزمات التي تجتاح العلاقات الدولية...". ■

الشركة الكويتية للكيبل التلفزيوني

خدمة الأفلام تحت الطلب

تتميّز الشركة الكويتية للكيبل التلفزيوني (Kuwait Cable Vision)، التي تأسّست العام 1997 برأس مال قدره 5 ملايين دينار كويتي، بتقديم خدمة الأفلام تحت الطلب – Video On Demand– للمشتركين في الكويت. وتعتبر هذه الخدمة الجديدة التي ستطرحها الشركة خلال الربع الأول من هذا العام أكثر بكثير من مجرّد فيديو أو حتى سينما في المنزل.

فخدمة الأفلام تحت الطلب تؤمّن للمشترك حرّية الإختيار بين الأفلام التي يرغب بمشاهدتها ساعة يشاء، هذا مع إمكانية الإعادة (Rewind) والتقديم (Forward) والايقاف (Stop) للفيلم المختار.

وتوفّر الشركة لعملائها خيارات واسعة ومتنوّعة من الأفلام من خلال تعاملها مع أكبر وأشهر الاستوديوهات العالمية لإنتاج الأفلام مثل:- Universal- Disney - Twentieth Century Fox وغيرها.

في هذا السياق، يقول نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب **عبد الله مبارك السابج** أنّ مكتبة الأفلام تضمّ معظم ما تنتجه تلك الشركات من أفلام: كلاسيكية، كوميدية، حركة (Action)، مغامرات ودراما، إضافة إلى كلّ ما له علاقة بأحدث وأجود الأفلام (Box Office)



عبد الله مبارك السابج

وذلك لتقديم أفضل خدمة للمشتركين. ويشير إلى أن التكنولوجيا المستخدمة هي (Lux SAT Kuwait) التي تعتبر أحدث تكنولوجيا في العالم في هذا المجال، وذلك من خلال اتفاقية حصرية لتمثيل "لوكسات" في الكويت لمدة 5 سنوات.

إلى جانب خدمة Video On Demand، تقدّم الشركة العديد من الخدمات الاضافية وتشمل بوكس أوفيس (Box Office)، السينما، المسلسلات، الأفلام الوثائقية، العروض المسجّلة والحيّة، الفيديو، الموسيقى، الجوكبوكس الموسيقي (Music Jukebox)، الألعاب، القنوات المبثة (Free to air)، إضافةً إلى خدمة الإعلانات و(Messenger)، الإنترنت وخدمات البورصة والخدمات المالية على الجهاز نفسه.

من جهة أخرى، يفصح **السابج** عن اعتزام Kuwait Cable Vision الدخول في أنشطة أخرى أهمها:

– خدمة البثّ حيث تستقبل الشركة وتبثّ القنوات للمشتركين لقاء اشتراك شهري يتضمن التركيب والتوصيل.

– إنتاج البرامج حيث توفّر الشركة الخبرة اللازمة لإدارة وتشغيل الإنتاج مع تسهيلات مميّزة وفرق عمل مؤهّلة لبثّ البرامج التلفزيونية وإنتاجها.

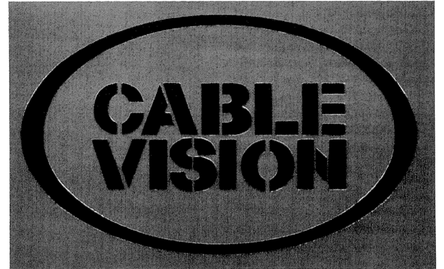
– توزيع البرامج حيث للشركة الحقّ الحصري لتوزيع الأفلام والبرامج لمحطات تلفزيون الشرق الأوسط.

– الإعلان، حيث توفّر الشركة خدمة الدعاية والإعلان مع دراسة تسويق وتحليل للسوق المحلّية.

– الكيبل التفاعلي (Interactive Cable) وهي تقنية جديدة توفّر خدمة الأفلام تحت الطلب ومعها أصبح بالإمكان إرسال المعلومات إلى نقاط متعددة في الوقت نفسه بدل الإرسال من نقطة إلى نقطة.

– الاستشارات الإعلامية (Multimedia Consultancy) حيث توفّر الشركة الدراسات الاستشارية المتعلّقة بأيّ نوع من أنواع بثّ القنوات والإتصالات.

– تنظيف ونسخ الأشرطة (Digital Tape Washing). فكون الرطوبة والغبار يتلفان شرائط قيّمة ووثائقية، إبتكرت الشركة خدمة فريدة من نوعها لتنظيم وإدخال الأشرطة والأفلام الأساسية قبل تحويلها إلى نظام Digi Betacom وتجهيزها بالأقراص المدمجة التي تحتوي على جميع المعلومات الموجودة على الشريط الأصلي. وبذلك تسهم الشركة، كما يقول **السابج**، بالحفاظ على التراث الفنّي، الثقافي والحضاري العربي. ■





مجموعة EBD توسع نشاطها في الجزائر بمشروع ثاني لتحلية المياه

شمّاس: خبرتنا وسمعتنا تضمنان تأهلنا بالمناقصة

خيرالله شمّاس

مرة أخرى تطل مجموعة EBD العالمية من الجزائر من خلال تجمّع يضمّها و3 شركات أخرى بعرض لمناقصة ترتكز على بناء واحدة من أكبر محطات تحلية المياه في العالم. والمجموعة متفائلة بشأن فوزها بالمناقصة إستناداً إلى باعها الطويل في هذا القطاع وسمعتها العالمية فضلاً عن ملاءتها المالية.

من أكبر المحطات

ترأس مجموعة EBD في هذا المشروع تجمّع شركات يضمّ إليها، شركة C.A.T. وشركة Black & Veatch International. وقد كان هذا التجمّع من بين القلائل الذين تأهّلوا للتقدّم للمناقصة. وكان في 8 كانون الأول/ ديسمبر من العام 2003 تمّ طرح عطاءات تقنية الى شركة الطاقة الجزائرية لعقد يقضي ببناء أحد أكبر محطات تحلية المياه في العالم باستخدام تقنية التناضح العكسي Reverse Osmosis. وستبلغ طاقة المحطة 100 ألف متر مكعب يومياً على أن يتم بناؤها في منطقة سكيكدة في الجزائر.

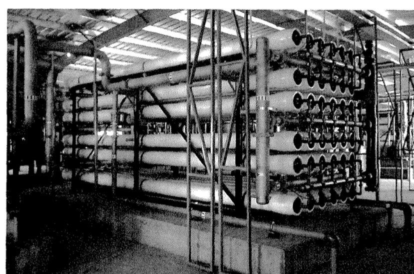
وسيُمنح عقد تنفيذ المشروع وتشغيله وفق أسس الـB.O.T لمدة 25 عاماً. أمّا التكلفة الإجمالية للمشروع فتراوح ما بين 120 و150 مليون دولار. وعلى هذا الأساس، فإنّ الفائز بالعطاء سيؤسّس شركة مستقلة تتولّى تلزيم الأعمال وتنفيذ المشروع ومن ثُمّ تقوم بأعمال الصيانة والتشغيل لمدة 25 عاماً وتبيع المياه للجزائر علماً أنّ شركة الطاقة الجزائرية (AEC) وشركة المياه الجزائرية (ADE) ستملكان 30 في المئة من رأس مالها. وقد تمّ تحديد مدة التنفيذ بعامين. وفي ما خصّ التمويل، ستقوم مجموع EBD باختيار الأفضل من البنوك الإقليمية والعالمية لتمويل الديون Debt Financing بقيمة 70 في المئة من رأس مال المشروع. أمّا الـ30 في المئة المتبقية فتتوزّع وفقاً للنسب التالية: شركتا الطاقة والمياه الجزائرية 30 في المئة، 21 في المئة مجموعة EBD، 15 في المئة مجموعة C.A.T، و34 في المئة مجموعة استثمار إقليمية. وفي حال الفوز بالمناقصة، فإنّ شركة EBD Overseas التابعة لمجموعة EBD ستقدّم كل ما يحتاجه المشروع من تقنية وتصميم وتجهيزات وفقاً لأحدث التقنيات العالمية المستخدمة في تحلية مياه البحر وذلك بترخيص من EBD Water.

ويبدو أنّ مجموعة EBD وشركاءها متفائلون بالحصول على العطاء إذ يوضح نائب رئيس المجموعة المهندس **خيرالله شمّاس** أنّه "تقدّم الى المناقصة 4 تجمّعات لشركات، لكن المزايا التفاضلية لنا تكمن في أسعارنا التنافسية ونوعية العمل وآلية التنفيذ. كما أنّ الشركات ضمن التجمّع تملك خبرات كبيرة وسمعة عالمية ومكانة مالية مرموقة".

شباك موحّد

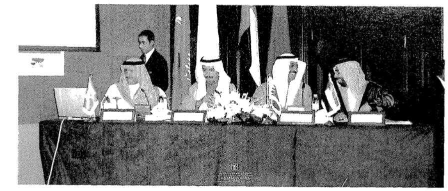
يُشار إلى أنّ مجموعة EBD قد دشّنت مؤخّراً المرحلة الأولى من مشروع تحلية مياه البحر في السودان التي تبلغ طاقته الإجمالية 20 ألف متر مكعب يومياً، وهو المشروع الأكبر من نوعه في منطقة القرن الأفريقي. كما تنفّذ المجموعة حالياً سلسلة مشاريع ضخمة في مختلف أنحاء العالم عموماً ومناطق عملها الرئيسية في الشرق الأوسط وأفريقيا خصوصاً، منها مشروعاً لمعالجة المياه الصناعية في بغداد ومشروعاً لتحلية مياه البحر لشركة الكهرباء والغاز الجزائرية (Sonelgaz) ومشاريع تحلية مياه وصرف صحي في مصر وغيرها.

وعن طبيعة عمل الشركة، يقول شمّاس: "إنّ مجموعة EBD متخصّصة في مجالي تحلية المياه ومعالجة المياه المبتذلة ومعالجة المياه المستخدمة صناعياً، إضافة إلى تصنيع أنظمة الكلور وكافة الأنظمة الخاصة بمعالجة المياه. والواقع أنّ عملنا يتمحور حول وضع تصاميم الأنظمة ومن ثمّ نقوم بمراحل التصنيع والتجميع والتركيب وإدارة العمل إضافة الى صيانة وتشغيل المحطات، أي يمكن وصف EBD بالشباك الموحّد one-stop shop لكل ما يتعلّق بتحلية أو معالجة المياه". ■



منتدى السياحة والتنمية في الكويت

التوصية باستخدام التأشيرة السياحية الخليجية الموحّدة



من اليسار: الأمير سلطان بن سلمان، يوسف الإبراهيم، مبارك سعد العطوي ومحمد خميس بن حارب المهيري

شكّل "منتدى السياحة والتنمية"، الذي أقيم في الكويت يومي 12 و13 كانون الثاني/يناير الماضي، سابقة عكست التوجّهات الجديدة التي بدأتها حكومة الكويت منذ سنوات، بهدف تنويع مصادر الدخل وتعزيز دور السياحة في التنمية الاقتصادية، وصولاً إلى "نهضة تنموية متوازنة تراعي التغيرات الدولية الناتجة عن العولمة واتفاقيات التجارة الحرّة والدور المتزايد للقطاع الخاص". هذا ما أكّده وزير الإعلام الكويتي **محمد أبو الحسن** في الكلمة التي ألقاها في افتتاح المنتدى نيابة عن رئيس مجلس الوزراء **الشيخ صباح الأحمد الصباح**.

شارك في المنتدى، الذي نظّمته وزارة الإعلام الكويتية بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة الكويت وشركة مجمّعات الأسواق التجارية الكويتية، **الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز**، أمين عام الهيئة العليا للسياحة في المملكة العربية السعودية، وأمين عام المنظمة العالمية للسياحة **فرانشيسكو فرانجيالي** إضافة إلى عدد من مسؤولي القطاع السياحي في دول مجلس التعاون الخليجي.

الافتتاح

إفتتح المنتدى وزير الإعلام **محمد أبو الحسن**، فأشار إلى سلسلة القرارات والإجراءات التنظيمية التي اتخذتها حكومة الكويت بهدف معالجة الخلل الهيكلي في الاقتصاد الوطني وتنويع مصادر الدخل، والتي راعت التغير الحاصل في أدوار القطاعات الاقتصادية خصوصاً صناعة السياحة ودورها في التنمية العامة. ورأى **أبو الحسن** في قرارات القمة الخليجية الأخيرة، خصوصاً تلك التي دعت إلى تسريع الخطى نحو إقامة السوق الخليجية المشتركة وتسهيل حرية التنقّل بين دول مجلس التعاون، آفاقاً بالغة الأهمية تصب في صالح تنشيط السياحة الخليجية – الخليجية، وتتيح للسياحة الخليجية تحقيق نصيب أوفر من أرقام السياحة العالمية. وقال في هذا الصدد: "يصل الإنفاق السياحي الخليجي حالياً إلى حدود 27 مليار دولار أي ما يشكّل نسبة كبيرة من مجموع العائدات العالمية البالغة نحو 500 مليار دولار، في حين لا تتجاوز حصة الدول العربية مجتمعة من هذه العائدات سوى 2,5 في المئة، مما يعني أنّ الحركة السياحية الخليجية أصبحت مصدر نزف لثرواتنا". ودعا إلى تصحيح الوضع القائم والتطلع "إلى يوم تتمكن فيه السياحة البينية بين دول المجلس من تعديل ميزان الإنفاق السياحي الخليجي بشقيه الداخلي والخارجي، وخصوصاً في مجال السياحة العائلية وسياحة التسوّق والأعمال واستضافة وتنظيم المؤتمرات، وهي كلها مجالات نامية في السياحة تتيح لنا، إذا أحسنا التخطيط، أن نجد لنا مكاناً يتناسب وقدراتنا على خريطة السياحة العالمية المرشّحة حتى العام 2010 إلى ارتفاع في وارداتها يصل إلى 3 أضعاف مما هي عليه الآن".

وألقى أمين عام المنظمة العالمية للسياحة **فرانشيسكو فرانجيالي** كلمة تناول فيها "التحوّل الهائل" الذي شهدته السياحة العالمية في السنوات الأخيرة، وقال: "يعتبر قطاع السياحة اليوم الأضخم والأكثر نشاطاً، فقد بلغ عدد السيّاح العام الماضي 703 ملايين سائح أنفقوا نحو 475 مليار دولار، وهذه الأرقام قد تتضاعف عشرات المرات إذا ما تمّ احتساب السياحة الداخلية وإيرادات حركة السفر الدولي، فعدد السيّاح قد يصل إلى أكثر من 7 مليارات سائح والإنفاق إلى أكثر من 4,7 تريليون دولار". وقال أن حصة السياحة من حجم الصادرات العالمية بلغت أكثر من 7 في المئة، مقارنة بنحو 8 في المئة لقطاع النفط و6 في المئة للمعدات الإلكترونية. ورأى **فرانجيالي** أنّ الانفتاح على السياحة العالمية سيخلق تغيرات مهمة في المجتمعات العربية ككل، وهذا ما بدأ فعلاً في بلدان مثل: تونس، مصر، الأردن، لبنان وفي بعض دول الخليج. وسينتج عن ذلك، كما قال، فرصاً كبيرة للاستثمارات الأجنبية ووفراً في التصدير وخلق فرص عمل جديدة.



وزير الإعلام محمد أبو الحسن



فرانشيسكو فرانجيالي

وتحدّث في جلسة الافتتاح أيضاً كلّ من **علي ثنيان الغانم**، النائب الأول لرئيس غرفة تجارة وصناعة الكويت، و**نبيلة العنجري** الوكيل المساعد لشؤون السياحة في وزارة الإعلام، التي استعرضت محاور المنتدى، وأشارت إلى الجهود التي تبذلها الكويت لبلورة رؤية واضحة للصناعة السياحية.

وعقد خلال المنتدى 3 جلسات عمل، تناولت الأولى "تجارب دول مجلس التعاون الخليجي في مجال السياحة"، والثانية "أهمية التشريعات في تنمية السياحة في الكويت"، والثالثة "مستقبل السياحة في الكويت وأهميتها في التنمية".

التجربة السعودية

وكان أبرز المتحدثين في المنتدى الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** الذي تناول أهمية السياحة في تنمية الاقتصاد الوطني السعودي فعرض لتجربة الهيئة العليا للسياحة في السعودية التي تأسست العام 2000 وقال إن الهيئة تهدف إلى تنمية السياحة السعودية ضمن برنامج إصلاح اقتصادي شامل، وإلى تأسيس جيل جديد ذي ثقافة مهنية تتناغم مع رؤية السياحة ورسالتها، وتنمية وتعزيز قطاع السياحة وترويجه والتغلّب على معوّقات نموّه.



جانب من الحضور

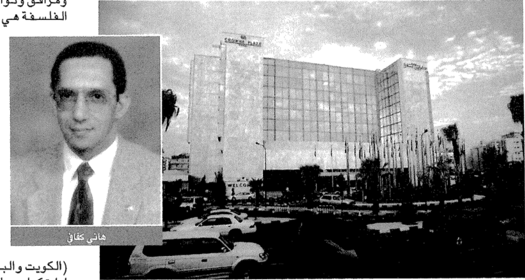
التوصيات

وأصدر المنتدى توصيات دعا فيها الحكومة الكويتية إلى الإسراع في إصدار تشريعات خاصة بالسياحة، وإلى تبني مفهوم صناعة السياحة وتعديل التشريعات اللازمة لذلك ومنها تعديل قانون الصناعة والنظام الأساسي لبنك الكويت الصناعي وتسهيل الشراكة الحكومية مع القطاع الخاص في إقامة المشاريع السياحية والفندقية وفق نظام الـ BOT. كما دعت التوصيات إلى تطوير قطاع السياحة الرسمي عبر تحويل هذا القطاع إلى هيئة عليا للسياحة وجعلها إدارة مستقلة تابعة للقطاع العام وتتمتّع بهيكل موسّع يعمل وفق آليات مرنة في اتخاذ القرارات وبصلاحيات تمكّنه من مساعدة القطاع الخاص، كذلك إلى إقرار إجراءات جديدة لتسهيل حركة السياحة إلى الكويت واستحداث نظام التأشيرة السياحية.

وعلى المستوى الخليجي دعا المنتدى إلى تسويق مشترك للسياحة في دول مجلس التعاون وإلى استحداث التأشيرة السياحية الخليجية الموحّدة وإلى تطوير السياحة البينية وإلى إقامة منتدى خليجي سنوي للسياحة والتنمية بالشراكة مع القطاع الخاص وغرف التجارة والصناعة في دول المجلس. ■

سلسلة إنتركونتيننتال في الكويت

هوليداي إن جديد وكراون بلازا متجدّد



يظل فندق كراون بلازا من أكثر الفنادق جاذبية في الكويت لشريحة متنامية من النزلاء ورجال الأعمال الذين يقصدونه للتمتّع بمستوى خدماته المتميّزة والمتنوّعة.

وتعود هذه الجاذبية إلى البهو البانورامي الأنيق والفسيح الذي يتميّز كراون بلازا وينفرد به عن باقي الفنادق الكويتية. كما تعود أيضاً إلى الباقة المتنوّعة من المطاعم العالمية الفاخرة التي أنشأها الفندق لإرضاء جميع الأذواق، والتي جعلته مقصداً سياحياً وترفيهياً ليس فقط للعملاء من الخارج بل للكويتيين أيضاً ما حوّل الفندق إلى ساحة حدث يومي بامتياز. وسينضمّ قريباً إلى باقة المطاعم هذه "Fouchon" الفرنسي الشهير، إضافة إلى "ستيك هاوس" الأميركي (Steak House).

علاوة على ذلك، خضع الفندق لمشروع تحديث شمل تجديد 50 غرفة وإعادة تأثيثها بالكامل، وهناك مجموعة أخرى من الغرف تخضع حالياً للعملية نفسها.

وفي خطوة لجعل "كراون بلازا" قبلة لرجال الأعمال الذين يتدفّقون على الكويت حالياً باعتبارها البوابة الرئيسية لاعادة إعمار العراق، يكشف مدير عام الفندق **هاني كفافي** عن مشروع كبير لتمويل الطابق السادس بالكامل إلى طابق لرجال الأعمال (Executive Floor) أسوةً بالطابقين السابع والثامن. وقد أكمل الفندق وضع التصاميم لذلك وسيتمّ تأثيث الـ Executive Suites بالأثاث المستورد من إيطاليا.

هذا وقد تمّ تغيير كلّ أجهزة التلفزيون في جميع الغرف، ويعتزم الفندق قريباً تزويد الأجهزة الجديدة بـ (Wireless Internet Connection) وخدمه الفيديو والموسيقى تحت الطلب (Video and Music on Demand).

يذكر أنّ الفندق أنجز حتى الآن جزءاً من مشروع (Wireless Internet Connection) في البهو والمطاعم والأقسام العامة، وأصبح باستطاعة النزلاء استخدام الإنترنت على أجهزة الكمبيوتر الشخصية (P.C.) في هذه الأمكنة.

ولم يكتفِ الفندق بذلك، بل استحدث نادياً صحياً ورياضياً (Health Club) مفتوحاً على مدار الساعة "ولا مثيل له في أي فندق في منطقة الشرق الأوسط من حيث التجهيزات والسعة والتنوّع" بحسب **كفافي**. وقد أُضيف مؤخّراً نادٍ جديد للصغار مجهّز بأحدث التجهيزات الرياضية والترفيهية المناسبة.

من الواضح أنّ بصمات **كفافي**، وهو صاحب الخبرة الطويلة في عالم الفنادق، مطبوعة على فلسفة عمل "كراون بلازا" – الكويت ومستوى خدماته المتنوّعة: "نحن في "كراون بلازا" ننظر إلى الفندق كبيت آخر للزبائن وعائلاتهم حيث يجدون كلّ أجواء الراحة والفخامة والخدمة المميّزة. كما ننظر إليه كعالم خاص يجب أن تتوافر فيه كلّ وسائل الترفيه والاستجمام من مطاعم ومرافق ونواد للصحة وغيرها. وهذه الفلسفة هي سرّ نجاح وجاذبية "كراون بلازا" – الكويت وسبب إقبال النزلاء عليه؟".

هاني كفافي

"هوليداي إن" قريباً

يتبع "كراون بلازا" – الكويت، كما هو معروف، سلسلة إنتركونتيننتال العالمية التي تعتزم افتتاح فندق هوليداي إن (4 نجوم) مطلع الصيف المقبل في منطقة السالمية بالكويت.

ويقول **هاني كفافي**، الذي يحتل منصب مدير عمليات شمال الخليج (الكويت والبحرين والعراق) إضافة إلى إدارة كراون بلازا– الكويت: "إنّ "هوليداي إن" من أقوى الأسماء الفندقية في العالم وهو إسم محبّب جداً" من العملاء الأجانب وخصوصاً الأميركيين منهم ودخوله إلى الكويت سيضيف رصيداً جديداً إلى رصيد إنتركونتيننتال في البلاد".

الفندق الجديد تملكه **مجموعة بوخمسين** المالكة لفندق "كراون بلازا" – الكويت، وسيكون من فئة (Holiday Inn Plus) . إذ أنّه سيجمع بين طابع الفندق السياحي وفندق رجال الأعمال ومرفق للتسوّق، وسيضمّ 140 غرفة و Royal Suites ، وExecutive Suites، إضافة إلى 10 قاعات للاجتماعات و4 مطاعم متخصّصة ذات شهرة عالمية، ومركز لرجال الأعمال وناد صحي على مستوى عال من التجهيزات، وحوض للسباحة ومرآب للسيارات يتسع لنحو 150 سيارة.

ويقول **كفافي** أنّ "هوليداي إن" سيقدّم عروضاً وحوافز (Packages) كثيرة ومتنوّعة بالتعاون مع شركات الطيران والمؤسسات السياحية الأخرى، وذلك من أجل اجتذاب شريحة من العملاء الذين يريدون خدمة فندقية جيدة بأسعار معقولة. وهذا غير موجود في الكويت حالياً لقلّة عدد فنادق الـ4 نجوم. ■

عائدي: 3 جوائز للسياحة العربية

خصّص د.عثمان عائدي، رئيس الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، رئيس منظمة السياحة الأوروبية – المتوسطية، 3 جوائز سنوية لأفضل برنامجَيْن إذاعي وتلفزيوني في الوطن العربي، توضع تحت تصرّف كلّ من اتحاد الإذاعات والتلفزيونات الأوروبية والأفريقية والآسيوية، وتمنح لبرنامج يُنتج ويُبث أو يُذاع في هذه الإذاعات والتلفزيونات للتعريف بحضارات الوطن العربي وآثاره ومواقعه السياحية.


عثمان عائدي

هذا بالإضافة إلى الجوائز السنوية الممنوحة من الاتحاد العربي للفنادق والسياحة ومن مؤسسة عثمان منيف عائدي للتراث والثقافة والعلوم لأفضل برنامجَيْن إذاعي وتلفزيوني يُنتجان سنوياً لتشجيع السياحة العربية البينية والتعريف بكنوز وحضارات وتراث العالم العربي.

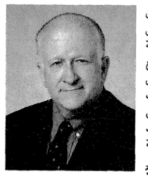
وكان د.عائدي تحدّث في الجلسة الختامية للدورة العادية الـ23 للجمعية العامة لاتحاد الإذاعات العربية التي انعقدت مؤخراً في دمشق.

ماريوت العالمية: 3 فنادق جديدة في الدوحة

أعلنت "ماريوت العالمية" عن عزمها إضافة 3 فنادق إلى مجموعتها في الدوحة (قطر) بموجب عقد إدارة أبرمته مع شركة الريان للاستثمارات السياحية، وهي إحدى فروع شركة فيصل بن قاسم آل ثاني وأولاده القابضة.

والفنادق الثلاثة الجديدة هي: "رينيسانس" (يضمّ 250 غرفة)، و"كورت يارد ماريوت" (200 غرفة)، "شقق ماريوت الفندقية" (120 وحدة). وستنضمّ هذه الفنادق إلى فندق "ماريوت الخليج" في الدوحة المؤلّف من 350 غرفة والذي افتتح في العام 1999، و"رمادا الدوحة" الذي افتتح في العام 1995؛ ومن المتوقّع أن يتمّ افتتاح الفنادق الثلاثة في العام 2007.

وتشكّل الفنادق الثلاثة جزءاً من مشروع توسعة مركز التسوّق المتعدد الاستخدامات "دوحة سيتي سنتر" الذي يتوسط المنطقة الغربية للدوحة، ويمتد على مساحة 110 آلاف قدم مربع غربي المركز الذي سيضمّ برجين: يتضمّن الأول، المؤلف من 24 طابقاً، فندق "رينيسانس"، إضافة إلى مساحة تبلغ نحو 100 ألف قدم مربع مخصّصة للمكاتب في الطوابق السفلية، أمّا البرج الثاني، المؤلّف من 29 طابقاً، فيتضمن فندق "كورت يارد" و"شقق ماريوت الفندقية". ويتصل البرجان بمنصة من 5 طوابق تؤدّي إلى داخل مركز التسوّق، كما يملك كلّ فندق مدخلاً خاصاً به.


إد فولر

وأعرب رئيس فنادق ماريوت العالمية ومديرها التنفيذي **إد فولر** عن سعادته باشتراك "ماريوت" في هذا المشروع الطموح. فيما اعتبر **الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني**، إن انضمام "ماريوت" إلى هذا المشروع يشكّل إنجازاً كبيراً ويعكس اهتمامنا للتحوّل إلى قوة فاعلة في القطاع الفندقي.

الشام للفنادق: فندقان في الأردن

قال رئيس مجلس إدارة الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية (الشام للفنادق) **د. غسان عائدي** إنّ "نجاح المشاريع الاستثمارية الكبرى يتطلب قدرة المنطقة الجاذبة على تسويق المنتج السياحي وتوفير الأمن".

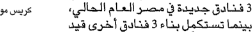
وأكّد أنّ قوانين تشجيع الاستثمار في الأردن تضاهي مثيلاتها في العالم، مشيراً إلى أنّ الأردن يتمتّع بتنوّع المناطق السياحية التي لا تنافس بل تكمّل تلك الموجودة في الدول المحيطة.

ورأى أنّ الاستثمار في قطاع السياحة الأردني جاء على خلفية "الامتداد الطبيعي والمنطقي بين الدول الثلاث سورية ولبنان والأردن، فضلاً عن الروابط التاريخية ووشائج القُربى. من هذا المنطلق تنافست "الشام للفنادق" مع 15 شركة عالمية للفوز بمناقصة مؤسسة الضمان الاجتماعي، حسبما أكّد **عائدي** الذي أوضح أنّ شركته "لم تتردد في المشاركة حيث قدّمت أفضل عرض وتمّ الاتفاق مع مؤسسة الضمان على افتتاح فندق في عَمّان وآخر على شاطىء البحر الميت". وأمل في "تغطية المواقع الأثرية والسياحية من العقبة والبتراء وغيرها من كنوز الأردن".


د. غسان عائدي

وحول سجل "الشام للفنادق" أوضح **عائدي** أنّ إنشاء الشركة نبع من "الإيمان بأنّ الشركات العربية ليست فقط قادرة على إدارة المنشآت السياحية بكفاءة، وإنما قادرة أيضاً على منافسة الشركات الأجنبية التي تعمل في بلادنا خصوصاً وأنّ معظم موظفيها من العرب".

مجموعة إنتركونتيننتال: 3 فنادق في مصر





كريس مولوني

تخطط مجموعة فنادق إنتركونتيننتال لبدء مرحلة جديدة من التوسّع اعتباراً من العام 2004، لدعم مكانتها بصفتها أكبر شبكة فندقية في الشرق الأوسط. وتعتزم الشركة افتتاح 3 فنادق جديدة في مصر العام الحالي، بينما تستكمل بناء 3 فنادق أخرى قيد الإنشاء حالياً.

وسيفتح أول الفنادق الجديدة وهو "منتجع إنتركونتيننتال أبو سوما البحر الأحمر" الذي يضمّ 452 غرفة، أبوابه أمام روّاد ريفييرا البحر الأحمر المصرية في شهر نيسان/أبريل المقبل.

وسيتمّ بعد ذلك بثلاثة أشهر، افتتاح فندق "إنتركونتيننتال هليوبوليس – القاهرة" الذي يضمّ 792 غرفة ويشكّل جزءاً من مشروع "سيتي ستارز هليوبوليس – كايرو".

كما سيتمّ افتتاح منتجع "هوليداي إن – طابا" قبيل نهاية العام الحالي. وسيؤدي افتتاح الفندق الذي يضمّ 176 غرفة، إلى ارتفاع عدد فنادق "إنتركونتيننتال" و"كراون بلازا" و"هوليداي إن" التي تديرها المجموعة في منطقة الشرق الأوسط إلى 65 فندقاً ومنتجعاً.

من ناحية أخرى، من المتوقّع افتتاح فندق "إنتركونتيننتال – العقبة" في الأردن وفندق "هوليداي إن هليوبوليس" في مصر في العام 2005، بينما سيتمّ افتتاح منتجع "هوليداي إن البحر الميت" في الأردن العام التالي.

وقال **كريس مولوني**، الرئيس التنفيذي للمجموعة في الشرق الأوسط وأفريقيا: "لن يتوقّف توسّعنا عند هذا الحدّ، حيث أننا نبحث الآن عدداً من المشاريع الإضافية في مصر ولبنان والإمارات والسعودية وغيرها من دول الشرق الأوسط، ونتوقّع الإعلان عن المزيد من الفنادق الرائعة الجديدة في المنطقة خلال العام الجديد".

افتتاح فندق فوربوينتس شيراتون الكويت

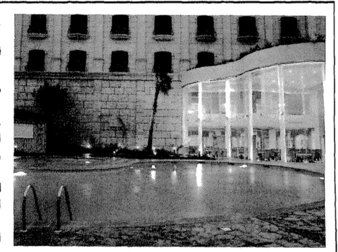


فندق فوربوينتس شيراتون الكويت

إحتفلت "شيراتون" الكويت، مؤخراً، بافتتاح فندقها الرابع في الكويت، وهو فندق فور بوينتس؛ وبذلك أُتيح لزوّار الكويت من رجال أعمال وسيّاح فرصة الاختيار بين 4 فنادق تعمل تحت راية ستاروود للفنادق والمنتجعات، وهي: برج سانت ريجيس، وبرج ذي لكشري كولكشن، وبرج شيراتون الكويت، وبرج فوربوينتس.

ويبرز "فوربوينتس" في بناء أنيق يشمخ بجوار أبراج فندق شيراتون الكويت، في وسط العاصمة الكويتية، وفي قلب الوسط المالي والتجاري الكويتي، وعلى مسافة قريبة من مطار الكويت الدولي، في بناء مكون من 21 طابقاً و160 غرفة وجناحاً، تمتاز برفعة هندستها المعمارية والداخلية، إضافة إلى التجهيزات والتسهيلات العملية الحديثة.

تمّ افتتاح الفندق برعاية وزير التجارة والصناعة الكويتي **عبدالله الطويل وعبدالعزيز الشايع**، رئيس مجلس إدارة شركة الفنادق الشرقية، الشركة المالكة لمجمّع فندق شيراتون الكويت، و**فيليب قسيس**، نائب الرئيس ومدير العمليات لفنادق ستاروود الشرق الأوسط وأفريقيا؛ وبحضور عدد من الشخصيات الاقتصادية والمصرفية ورجال الأعمال.



موفنبيك: فندق جديد في جدّه

وقّعت شركة موفنبيك لإدارة الفنادق والمنتجعات اتفاقية مع شركة المسلم السعودية لإدارة فندق جديد في جدّه.

ويقع الفندق في مركز المدينة التجاري ومنطقة البنوك ويضمّ 210 غرف، بينها 18 جناحاً لرجال الأعمال، إضافة إلى سلسلة من المطاعم والقاعات بينها قاعة من دون أعمدة مساحتها 800 متر مربّع. وسيتمّ افتتاح الفندق مع بدايات العام 2004.

وقال **الشيخ إبراهيم المسلم**: "إنّ الشركة السويسرية ستوفّر لكلّ من زوّار جدّه والمقيمين فيها مستويات جديدة وفريدة من الضيافة السويسرية في بيئة آمنة".

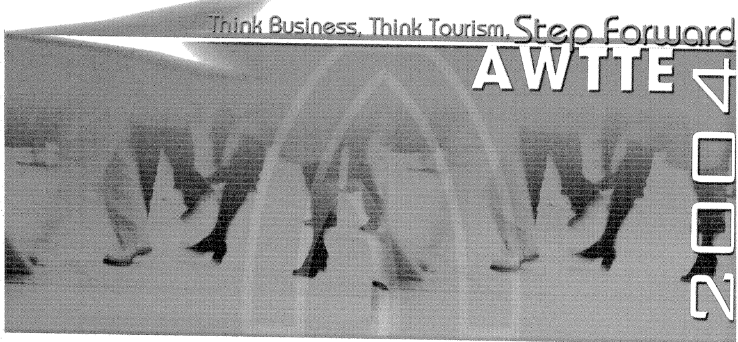
يذكر أنّ الشركة المالكة تملك عدداً من الفنادق المنتشرة حول العالم في: جنيف، لندن، باريس، تونس والولايات المتحدة الأميركية.



AWTTE

Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut



Official Magazine

Middle East Travel

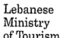
Official Carrier



Organized by:



Lebanese Ministry of Tourism





Al-Iktissad Wal-Aamal Group
LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7
SAUDI ARABIA: P.O.Box 5157 Riyadh 11422; Tel: 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946
UNITED ARAB EMIRATES: P.O.Box 55034 Dubai; Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035
Web Site: http//www.iktissad.com
E-mail: awtte@iktissad.com



الهيئة العامة للسياحة في قطر: جائزتان خلال شهرين

حصلت "الهيئة العامة للسياحة" في قطر على جائزة أفضل جناح في معرض ملتقى السياحة الدولي الذي انعقد مؤخراً في فنلندا. وهذه الجائزة هي الثانية التي تحصل عليها الهيئة خلال شهرين، حيث كانت حصلت في تشرين الثاني/نوفمبر 2003، على جائزة مماثلة خلال معرض السوق العالمي للسياحة والسفر الذي انعقد في لندن.

وقال **فريد فان آيك**، الرئيس التنفيذي للهيئة: "إنّ حصولنا على هذه الجائزة يعكس التأثير العالمي الذي بدأت تفرضه الهوية الجديدة التي أطلقتها الهيئة العامة للسياحة في شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي. وهذه الجوائز تعتبر بمثابة دافع لنا من أجل العمل للترويج لدولة قطر كإحدى أهم الوجهات السياحية الواعدة على خريطة السياحة العالمية".

وأوضح **إسماعيل أبو قعود**، نائب مدير الترويج في "الهيئة العامة للسياحة" أنّ دولاً عدة من أوروبا الشمالية، بما فيها فنلندا وسويسرا والدانمارك والنروج، أبدت اهتمامها بالتعرف على مزايا دولة قطر السياحية والثقافية، خصوصاً خلال فصل الشتاء حيث تشتد البرودة في دول شمال أوروبا في حين تتمتّع قطر بطقس معتدل. وأعلن أنّ عدداً من الشركات الفنلندية ستزور قطر خلال شهر شباط/فبراير من أجل الاطلاع على مرافق الجذب السياحي ودراسة فرص العمل مع الشركات السياحية الموجودة في الدولة.



الجناح من الخارج



كونراد القاهرة يحصد جوائز

اختار وزير السياحة المصري د. **ممدوح البلتاجي**، ولمناسبة يوم السياحة العالمي، فندق "كونراد – القاهرة" ليفوز بجائزة "أفضل فندق يقع في وسط المدينة" وذلك للمرة الثالثة. وكان الفندق حصل على جوائز أخرى أهمها: جائزة الفنادق الخضراء من وزارة السياحة ووزارة الدولة لشؤون البيئة، وشهادة التميّز من المنظّمة الدولية SGS التي تُشرف على الجودة.

ويشتهر فندق "كونراد – القاهرة" بتقديم خدمة متميّزة ويشكّل عنصر جذب لسياحة المؤتمرات والحوافز.

وكان للفندق السبق على مستوى مصر بتقديم خدمة الإنترنت اللاسلكي الفائقة السرعة لأول مرة في مصر والتي تعمل بنظام WI-FJ. وتمّ تزويد جميع الغرف بمثل هذه الخدمة، إضافة إلى حمام السباحة وقاعات المؤتمرات.

تشجيع السعوديين على السياحة الماليزية

تشجّع السياحة الماليزية السعوديين عن طريق برامج ترويجية في السعودية تتضمن الإقامة المجانية في أحد فنادق العاصمة الماليزية كوالالمبور، ذات الأربع نجوم ولمدة عشرة أيام مقابل شراء تذكرة السفر على الخطوط الماليزية والبالغ قيمتها 693،3 دولاراً أميركياً وذلك ابتداءً من 17 كانون الثاني/يناير 2004.

خلال هذه الفترة من كل عام تحتفل ماليزيا بكثير من الأعياد والمهرجانات المتنوّعة، حيث تمتد هذه العروض والفعاليات غير المألوفة. ويعرض أجود ما في ماليزيا من حضارة وفنون وحرف يدوية، ومختلف فنون الطبخ والمأكولات، وكل محافظة تعرض ما تمتاز به، كل هذا يعرض في مجمعات أسواق التبضع والفنادق، فمهرجان التبضع والتنزيلات السنوية يبدأ في العادة في كانون الثاني/يناير في كوالالمبور والمدن الرئيسية الأخرى. ويعد المهرجان فرصة للحصول على أفضل الأسعار لكثير من البضائع وخصم كبير على السلع في معظم الأسواق المركزية ومجمعات التسوّق، وتزين بعض مجمعات التسوّق وبعض الأسواق محلاتها بمختلف الديكورات وتقام بعض الحفلات إبتهاجاً.



حفل استقبال
فندق فورسيزونز عمان

لمناسبة مرور سنة على بدء تشغيل فندق فورسيزونز عمان، أقامت إدارة الفندق حفل استقبال حضره حشد من الرسميين والأصدقاء.

وقد حقق الفندق في فترة زمنية قصيرة، نجاحاً ملحوظاً حيث بات ملتقى لرجال الأعمال ومركزاً للمؤتمرات والندوات والتسوّق.

وزيرة السياحة الأردنية د. علياء بوران
وإلى يمينها محمود ملحس ومدير عام الفندق أندرو همفري



من اليسار: الأمير رعد بن زيد، الأمير مرعد بن رعد، الأميرة دينار مرعد ومحمود ملحس

رئيس وأعضاء مجلس الإدارة ويبدو من اليسار: عبد القادر القاضي، محمود ملحس، هاني القاضي وباسم ملحس



رئيس الفندق عبد القادر القاضي (اليسار) ومحمود ملحس نائب الرئيس



هاني القاضي وباسم ملحس





باسم ومحمود ملحس

"الأهلي سوسيتيه جنرال" و"سوجيكاب" الفرنسية: إطلاق شركة في مصر للتأمين على الحياة



من حفل تدشين

أطلق مؤخراً "البنك الأهلي سوسيتيه جنرال" ومجموعة "سوجيكاب" الفرنسية أحدث شركة تعمل في مجال تأمينات الحياة في السوق المصرية.

وتأتي الشركة الجديدة التي تحمل إسم NSGB لتحتلّ المرتبة الرقم 19 في سوق التأمين المصرية التي أضحت تتسم بزخم وحيوية ومنافسة شديدة في غضون العامين الماضيين بعد دخول الشركات الأجنبية العاملة في هذا المجال.

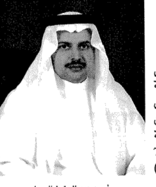
وحسبما قال **محمد مدبولي** رئيس مجلس إدارة "الأهلي سوسيتيه جنرال" فإن الشركة الجديدة تعتزم توفير مجموعة من البرامج والخدمات التأمينية المتميّزة الخاصة بالإدّخار العائلي وحماية الأسرة وتوفير التغطية التأمينية اللازمة للمقترضين من البنك مشيراً إلى أن الشركة قامت بدراسة دقيقة لاحتياجات ومتطلّبات السوق المصرية إضافة إلى "اهتمامها بتقديم خدمة ذات جودة عالية وقدرة على تحويل الرؤى إلى واقع ملموس".

وتأتي الشركة الجديدة لتدشّن دخول مجموعة "سوجيكاب" الفرنسية لتأمينات الحياة السوق المصرية في إطار ستراتيجية تهدف لتواجد قويّ في أسواق جنوب وشرق المتوسط باعتبارها أسواق "الفناء الخلفي" للشركات الأوروبية الكبرى التي تسعى للإستفادة من مشروع الشراكة الأوروبية المتوسطية خصوصاً وأن "سوجيكاب" الفرنسية نجحت في تعزيز تواجدها خلال السنوات الأخيرة في أسواق المغرب ولبنان.

وشركة NSGB لتأمينات الحياة تأسست في 5 نيسان/أبريل الماضي وبدأت العمل رسمياً يوم 17 كانون الأول/ديسمبر بعد أن حصلت على ترخيص مزاولة النشاط من الهيئة المصرية للرقابة على التأمين خلال أيلول/سبتمبر الماضي وفقاً للقرار الرقم 392 لعام 2003. ويبلغ رأس مال الشركة المصدر 30 مليون جنيه يتوزّع بنسبة 74،9 في المئة لشركة "سوجيكاب" الفرنسية ونسبة 25 في المئة لـ "البنك الأهلي سوسيتيه جنرال" و5،1 في المئة لأحد المساهمين الأفراد.

يُذكر أن "البنك الأهلي سوسيتيه جنرال" نجح خلال السنوات الست الماضية في تأسيس عدد من الشركات التابعة المتخصصة والتي تهدف إلى بناء كيان مالي مصري متماسك وصلب ومن بينها شركة "سوجيلز إيجيبت" – تأسست في العام 1997 – كأوّل شركة متخصصة تعمل في مجال التأجير التمويلي وكذلك شركة "SGAM إيجيبت" لإدارة الأصول – تأسست في العام 2002 – وتعمل في إدارة صناديق الاستثمار وإدارة وإنشاء محافظ الأوراق المالية.

البحرين: "الأهلي للتكافل" برأس مال مليون دينار


أحمد عبد العزيز البسام

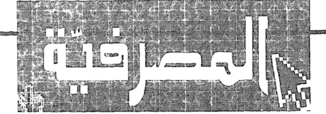
حاز البنك الأهلي التجاري السعودي على ترخيص من مؤسسة نقد البحرين لتأسيس شركة تأمين إسلامية باسم شركة الأهلي للتكافل ش.م.ب. (مقفلة) برأس مال مدفوع وقدره مليون دينار بحريني. وستكون الشركة الجديدة مملوكة من قبل البنك الأهلي التجاري السعودي بنسبة 75 في المئة وشركة أف دبليو يو. ايه جي (FWU.AG) الألمانية بنسبة 25 في المئة.

وأوضح مدير إدارة التراخيص والسياسات لدى مؤسسة نقد البحرين **أحمد عبد العزيز البسام** أن: "فكرة تأسيس وعمل شركة الأهلي للتكافل في البداية ستكون مختلفة عن باقي شركات التأمين الإسلامية المتواجدة في مملكة البحرين، حيث أن الشركة ستعتمد في الحصول على خدمات لدعم عملها من الشريك الأجنبي".

وتتضمن أنشطة الشركة توفير كافة أنواع التأمين التكافلي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية (التكافل)، وبالأخص استثمار الاشتراكات المستلمة من المكتتبين وتأسيس ومباشرة برامج الإدخار. وسيتم توفير تلك البرامج من خلال فروع البنك الأهلي التجاري المنتشرة في المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين.

ويأتي تأسيس شركة الأهلي للتكافل بعد تدشين البنك الأهلي التجاري في العام 2002 لفرعه التجاري في البحرين، كما يملك البنك الأهلي التجاري فرعاً آخر أوفشور يعمل في البحرين منذ العام 1978.

ويعتبر البنك الأهلي التجاري، أحد أكبر المؤسسات المالية في منطقة الشرق الأوسط، حيث تبلغ موجوداته أكثر من 28 مليار دولار أميركي وتبلغ فروعه نحو 250 فرعاً. أما شركة أف دبليو يو. ايه جي (FWU.AG) فهي شركة مالية ألمانية ومقرها الرئيسي مدينة ميونيخ وتمتلك عدداً من الشركات والتي تشمل شركة للتأمين على الحياة وشركة للصناديق الاستثمارية وشركة لإدارة الأصول.



رأي

مراكز العمالة "الأوفشور"

تزايدت في السنوات الأخيرة في الدول المتقدّمة موجة نقل شركات الخدمات بعض الوظائف إلى بلدان أقل كلفة وفي مقدمها الهند، حيث سهّل التطور التكنولوجي هذه العملية التي تقدّم وفورات تصل أحياناً إلى 35 في المئة و45 في المئة من النفقات التشغيلية. وقد كشفت دراسة حديثة لشركة التدقيق العالمية "ديلويت أند توش" أن الشركات المالية الأميركية وحدها أنفقت ما يزيد على 400 مليون دولار العام 2002 على تطوير عمليات الأوفشور، والذي قد يصل إلى 1,3 مليار دولار العام 2005. وتوقّعت الشركة انتقال نحو مليوني وظيفة في قطاع الخدمات المالية الدولية إلى خارج الدول المتقدمة خلال السنوات الخمس المقبلة لتصل الوفورات بحلول العام 2008 إلى 138 مليار دولار لدى أول 100 شركة مالية ومصرفية في العالم أي بما يوازي معدل 1,4 مليار دولار لكل منها.

وتبين أرقام بعض المؤسسات الكبرى مدى أهمية وجدّية هذا الاتجاه. فإن مصرف HSBC مثلاً يوظّف حالياً نحو 8،000 عامل في مجال عمليات معالجة المعلومات (Data processing) ومراكز الاتصال (Call Centers) في الصين والهند وماليزيا، كما أن الشركة المالية GE Capital لديها 17،000 موظّف يعملون في مجالات قياس المخاطر وخدمات المعلوماتية وغيرها من الخدمات المتخصصة خارج الولايات المتحدة، نصفهم في الهند. أما المجموعة المصرفية "سيتي غروب" فلديها مراكز في الخارج لمعالجة المعلومات والاتصالات حيث يصل عدد عامليها في الهند وحدها إلى 3،000 عامل.

إن اعتماد هذه المراكز لا يخلو من بعض التحديات مثل حسن اختيار البلد وتحديد العلاقة مع الشركاء في مراكز الأوفشور ووضوح الاتفاقيات المعقودة وتعقيدات الإشراف على جودة الخدمات المنقولة إلى جانب المخاطر الجيوسياسية في البلد الآخر. لكن منافع مراكز العمالة الأوفشور تتجاوز هذه المخاطر بكثير، حيث أنها تسمح للشركات والمصارف بالتركيز على أعمالها الأساسية والاستفادة من الفارق الزمني لتقديم بعض الخدمات 24/24 ساعة وحل مشكلة نقص العمالة في بعض المجالات، إلى جانب تقليص النفقات بشكل ملحوظ.

ورغم الكلفة العالية للعمالة في الدول العربية مقارنة مع دول جنوب شرق آسيا، يمكن تطبيق هذا النظام في البلدان العربية سواء عبر استقطاب جزء من حجم عمل مراكز العمالة "الأوفشور" من الخارج، أو تطبيقها داخل المنطقة وفي ما بين الدول العربية المختلفة، ما يفتح مجالات عمل جديدة وواسعة في البلدان التي تكثر فيها البطالة في حين يسمح للشركات والمصارف في العديد من الدول التركيز على أعمالها الأساسية لتعزيز قدرتها التنافسية.

خاص ... خاص ... خاص

بنك المشرق: إرتفعت الأرباح 19 في المئة


عبد العزيز الغرير

ارتفعت الأرباح الصافية لمجموعة بنك المشرق لعام 2003 بنسبة 19 في المئة لتصل إلى 601 مليون درهم، وقال **عبد العزيز الغرير**، الرئيس التنفيذي للبنك: "إن المجموعة حققت تحسّناً في الاداء على كافة المستويات نتيجة إدارة الميزانية العمومية بكفاءة وتوفير خدمات ذات قيمة مضافة".

إلى ذلك، ارتفع إجمالي الأصول من 23,7 إلى 26,2 مليار درهم، وحجم القروض من 12,6 إلى 14,17 ملياراً، والودائع من 16,7 إلى 18,8 ملياراً.

وتميّزت ميزانية البنك هذا العام بالتوازن بين العائدات الناتجة عن دخل الفوائد والعائدات الناتجة عن العمولة والاستثمار والتأمين والصرافة وغيرها من الخدمات. كما انخفضت الديون المعدومة من نحو 1,3 مليار درهم إلى 567 مليوناً. كذلك بلغت مؤشرات الكفاءة نسبة 36 في المئة من الدخل، وارتفعت أرباح السهم من 7,05 دراهم إلى 8,39 دراهم، وتمّ توزيع أرباح نقدية بنسبة 25 في المئة وأسهم بنسبة 10 في المئة.

وبعد دخول البنك العام الماضي في مجال تمويل القروض السكنية، فإنه يعتزم قريباً إصدار سندات بقيمة 3 مليارات درهم في الأسواق العالمية. وأشار الغرير إلى أن البنك سيستمرّ في خطته التوسّعية تجاه الأسواق الخليجية، لكن سياسته لا تلحظ القيام باستثمارات مباشرة.

مجموعة خليجية تشتري مصرفاً لبنانياً صغيراً

مجموعة مالية خليجية قطعت أشواطاً بعيدة في عملية تملّك مصرف لبناني صغير الحجم، ينتظر الإعلان عن انتهائها خلال أيام.

ولهذه الصفقة أهمية مزدوجة: الاولى أن المجموعة تنتمي إلى بلد خليجي لا تزال استثماراته محدودة في لبنان، والثانية أنها تأتي بعد إنشاء بيت التمويل العربي، الأمر الذي يؤشر إلى توجهات خليجية استثمارية في لبنان.

المحتويات

إنتاجية موظّفي المصارف: هل هناك عدد مثالي؟

تؤكّد كل المصارف في تقاريرها السنوية أن الموظفين هم رأسمالها الأكثر أهمية، وتبرز بشكل دائم الجهود المبذولة لتدريب وتطوير عناصرها البشرية وتعزيز قدرتها على مواكبة التقدّم المتواصل في التقنيات المصرفية من جهة، وتحسين مستوى خدمة العملاء من جهة أخرى. فأداء الموظفين هو أحد العناصر الرئيسية المؤثرة على نتائج المصارف وكفاءتها وسير عملياتها. لذلك، فإن المصارف تستخدم العديد من المؤشرات لقياس أداء موظفيها وتحديد مستواه. وقد انتقدت بعض المؤشرات والنسب في السنوات الأخيرة باعتبارها غير ملائمة وغير قابلة للمقارنة، إلا أن معظمها يبقى أساسياً للتحليل والتقييم خصوصاً وأن مصاريف الموظفين لا زالت تشكل أكبر كتلة نفقات في المصارف رغم النمو الملحوظ في مصاريف المعلوماتية والاتصالات في العقدين الماضيين.

توظيف المهارات

كانت أهمية المؤشرات حول الموظفين في المصارف قد تراجعت كثيراً في السنوات الأخيرة مع صعود تقنيات المعلوماتية والاتصالات والتوقعات بقرب حلول الكمبيوتر مكان العناصر البشرية في معظم المهام والأعمال المصرفية. صحيح أن المكننة انتشرت بشكل واسع النطاق في مختلف الدوائر والعمليات المصرفية، لكن الوظائف والمهام ازدادت كثيراً في السنوات الأخيرة كما ارتفعت درجة تخصصها، حيث ظهرت الكثير من المسؤوليات والأعمال الجديدة مثل إدارة المخاطر وإدارة العمليات، ومؤخراً مكافحة تبييض الأموال إلى جانب ظهور تقنيات ومنتجات حديثة تشترط توفّر قدرات خاصة، مثل صناديق الاستثمار ومنتجات التجزئة المشتقات المالية وغيرها. وفي الواقع، فقد حرّرت المكننة الموظفين من جزء كبير من الوظائف الروتينية ليهتموا بمواضيع وأعمال تحتاج إلى مهارات متقدمة وكفاءات عالية وتخصصات مميزة. وقد أدى ذلك إلى زيادة الحاجة إلى توظيف ذوي الشهادات والاختصاصات العالية الذين جاءوا ليضافوا إلى الموظفين العاديين ويزيدوا بالتالي من كلفة الرواتب والأجور لدى معظم المصارف. فعاد السؤال ليطرح نفسه من جديد: هل هناك عدد مثالي لموظفي المصارف؟

المصارف العالمية

إذا نظرنا إلى المصارف الكبرى حول العالم، نجد اختلافات مهمة في ما بينها من حيث مؤشرات الموظفين. فإذا أخذنا الأرباح لكل موظف للعام 2002 (مع استثناء المصارف اليابانية التي سجلت خسائر كبيرة)، نجد أنها تراوح بين 97 ألف دولار لدى "بنك أوف أميركا" في الولايات المتحدة و510 دولارات لدى "كوكمين بنك" أول مصرف في كوريا الجنوبية. وبشكل عام كان المستوى مرتفعاً في بريطانيا حيث راوح بين 52 ألف دولار في بنك HSBC و78 ألف دولار في HBOS، في حين بلغ 64 ألف دولار تقريباً لدى BNP Paribas الفرنسي و48 ألف دولار لدى "دويتش بنك" الألماني و47 ألف دولار لدى بنك UBS السويسري. أما في "سيتي غروب"، المجموعة المصرفية الأولى في العالم، فكانت الربحية لكل موظف من الأعلى في العالم بالغة 91 ألف دولار.

لكن هل ينبغي الأخذ بنموذج الولايات المتحدة أو بريطانيا حيث حققت المصارف بشكل عام في كل منهما مستويات عالية من الربحية العام الماضي؟ الواقع أن أرباح المصارف كانت متقلبة نسبياً في السنوات الأخيرة خصوصاً مع اعتماد المصارف المعايير المحاسبية الدولية التي تتطلب تقييم جزء كبير من الموجودات حسب أسعار السوق وقيد التغيرات في قيمتها في حساب الأرباح والخسائر. فحتى إذا أخذنا نتائج المصارف نفسها وقارناها بين عام وآخر تظهر فروقات ملحوظة في نتيجة نسبة أرباحها إلى موظفيها. ففي "سيتي غروب" كانت الأرباح لكل موظف 78 ألف دولار العام 2001 في حين بلغت 71 ألف دولار لدى "بنك أوف أميركا"، كما كانت 51 ألفاً لدى "بنك وان" العام 2001 لترتفع إلى 65 ألف دولار العام 2002، كذلك، فإن المصارف التي تسجّل خسائر تجعل هذا المؤشر سالباً وبالتالي من دون أي دلالة تذكر.

بالنسبة لمعدل رأس المال إلى عدد الموظفين، يبدو أن هناك ترابطاً أفضل من الربحية لكل موظف وتقارباً أكبر بين المصارف في فئة الحجم نفسه واستقراراً أكبر بين سنة وأخرى بالنظر إلى طبيعة رأس المال الأكثر ثباتاً من الأرباح. ويظهر كذلك تقارب بين المصارف الكبرى في البلد نفسه، حيث يبلغ رأس المال لكل موظف لدى "سيتي غروب" 236 ألف دولار و321 ألف دولار لدى "بنك أوف أميركا" و325 ألف دولار لدى "بنك وان". في بريطانيا، يراوح الرقم بين 211 ألف دولار في بنك HSBC و306 آلاف دولار في بنك

مؤشرات بعض المصارف

اسم المصرف	البلد	الأموال الخاصة الأساسية	الأرباح	الموجودات	الودائع
البنك السعودي الامريكي	السعودية	2,268,199	495,940	20,390,350	15,687,902
البنك الاهلي التجاري	السعودية	2,236,667	649,664	28,480,220	22,778,013
مجموعة البنك العربي	الأردن	2,103,706	294,219	22,793,483	15,155,280
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار	السعودية	1,825,816	377,354	15,784,540	12,148,347
المؤسسة العربية المصرفية	البحرين	1,773,000	16,000	29,313,000	13,496,000
بنك الكويت الوطني	الكويت	1,473,048	363,290	17,607,160	9,737,186
بنك الامارات الدولي	الإمارات	1,177,285	165,705	7,410,665	4,494,676
بنك دبي الوطني المحدود	الإمارات	1,173,744	154,904	9,575,050	7,395,113
بنك قطر الوطني	قطر	1,151,797	159,397	8,531,848	6,483,569
بنك لبنان والمهجر	لبنان	484,845	99,078	7,146,454	6,215,064
بنك مسقط	عمان	268,000	69,238	4,011,537	2,502,134

"باركليز" و397 ألف دولار في بنك HBOS. في المصارف السويسرية يصل رأس المال للموظف الواحد إلى 282 ألفاً لدى بنك UBS و292 ألف دولار لدى مجموعة "كريدي سويس"، في حين يبلغ 307 آلاف دولار لدى "دويتش بنك" الألماني و275 ألفاً لدى BNP Paribas الفرنسي.

وتشير هذه الأرقام إلى أن المستوى الأمثل لرأس المال لكل موظف هو بين 250 و300 ألف دولار، لكن ذلك يطرح التساؤل لماذا بعض المصارف يتجاوز فيها الرقم المليون دولار كما في المصارف اليابانية الكبرى وبعض المصارف الألمانية. وقد رأى البعض أن هذا المؤشر ليس مهما، إذ أن رأس المال مرتبط أكثر بمفاهيم الربحية والكفاية ولا علاقة مباشرة بينه وبين أداء الموظفين أو إنتاجيتهم أو عبء كلفتهم. فعلى الرغم من أن رأس المال للموظف يتجاوز 1,100 ألف دولار لدى كل من "سوميتومو ميتسوي" و"ميتسوبيشي طوكيو" فإن معدل الكلفة إلى الايراد لديهما يتجاوز 90 في المئة، في حين لا يصل هذا المعدل إلى 55 في المئة لدى "سيتي غروب" رغم المستوى المتدني نسبياً في رأس ماله لكل موظف. لكن هذه المقارنة نفسها تؤكد في الواقع أن المستوى المرتفع لرأس المال إلى عدد الموظفين في المصارف اليابانية يشير إلى اختلال بنية هذه المصارف التي تعاني في الواقع منذ سنوات عدّة من أزمة مديونية عالية لم تكف الإضافات المتكررة إلى أموالها الخاصة في حلها.

إذا أخذنا الموجودات لكل موظف، نجد كذلك بعض الفروقات الملحوظة بين المصارف الدولية، حيث تراوح القيمة بين 4 و4,9 ملايين دولار لدى المصارف الأميركية الكبرى، كما تصل إلى 4 ملايين دولار لدى مصرف HSBC لكنها تفوق هذا المستوى بكثير لدى معظم المصارف الكبيرة الأخرى إذ تبلغ مثلاً 8,5 ملايين دولار لدى مصرف "باركليز" و"BNP Paribas" وتتجاوز 10 ملايين دولار لدى معظم المصارف السويسرية والألمانية بل وتفوق 30 مليوناً لدى المصارف اليابانية الكبرى. لكن هذه الفروقات تخف نسبياً عندما نقارن بين المصارف في البلد الواحد، حيث نجد أن القيمة تراوح بين 6 و8,5 ملايين دولار في فرنسا و10 و12 مليون دولار في ألمانيا وبين 12 و14 مليون دولار في سويسرا.

ولا شك أن اختلاف الأوضاع بين بلد وآخر يؤدي إلى تفسيرات مختلفة لهذه المؤشرات. غير أن التركيز على مثل هذه المؤشرات بدأ يزداد مؤخراً مع البحث المستمر على دلائل جديدة لتحديد مجالات تحسين الكفاءة وتخفيض الكلفة. ورغم أن المصارف لا زالت تختلف كثيراً في بنيتها وخصائصها كما تظهره بوضوح الأرقام المذكورة، إلا أن المنافسة المتزايدة من جهة والاتجاه المتنامي نحو توحيد المعايير المختلفة مثل متطلبات "بازل 2" ومعايير المحاسبة من جهة ثانية، يشير إلى أننا نسير أيضاً باتجاه توحيد البنى والتقسيمات الإدارية في المصارف المختلفة. وهذا يعني كذلك السعي نحو تقريب طرق العمل للوصول إلى أفضل النتائج بأقل عدد ممكن من الموظفين. وفي الواقع، فإن العديد من المصارف العالمية أخذت في السنوات الأخيرة تقيّم موظفيها حسب مساهمتهم في النتائج وفي النمو، ما يؤكد تزايد الربط بين أداء الموظف والمصرف الذي يعمل فيه لتعزيز الكفاءة والمسؤولية لدى المستخدمين.

المصارف العربية

في المصارف العربية، تظهر فروقات مماثلة بين مصرف وآخر، حتى في البلد نفسه في معظم الأحيان. فإن "البنك السعودي الأمريكي" وهو المصرف العربي الأول من حيث الرسملة يسجّل مستويات عالية في رأس المال والأرباح والموجودات لكل موظف، كذلك الأمر لدى بنك الكويت الوطني وبنك قطر الوطني وبدرجة أقل لدى بنك دبي الوطني. أما "البنك الأهلي التجاري"، فيعتبر المستوى لديه أقل بكثير منه في البنك السعودي الأمريكي، رغم تقارب الحجم، وذلك بسبب عدد الموظفين الذي يصل تقريباً إلى الضعف لدى "الأهلي التجاري" مقارنة بـ"السعودي الأمريكي"؛ ونجد الاتجاه نفسه إذا قارنا بين بنك الإمارات الدولي وبنك دبي الوطني، حيث أن عدد الموظفين الأكبر لدى الأول يشير إلى مستويات أدنى من الكفاءة في كتلة الموظفين ككل.

إذا نظرنا إلى مجموعة "البنك العربي"، نجد أن أرقامها هي الأكثر اعتدالاً حيث تقترب من المعدل الوسطي للمؤشرات المختلفة على المستوى العالمي. كذلك الأمر بالنسبة لكل من شركة الراجحي وبنك لبنان والمهجر وإن بدرجة أقل. أما بنك مسقط،

... العربية الكبرى (ألف دولار أميركي)

التسليفات	عدد الموظفين	رأس المال/ الموظفين	الأرباح/ الموظفين	الموجودات/ الموظفين	الودائع/ الموظفين	التسليفات/ الموظفين
9,140,629	2241	1,012	221	9,099	7,000	4,079
11,318,859	4136	541	157	6,886	5,507	2,737
7,318,927	5000	421	59	4,559	3,031	1,464
غ.م.	5759	317	66	2,741	2,109	-
15,379,000	5195	341	3	5,643	2,598	2,960
7,152,354	1600	921	227	11,004	6,086	4,470
5,150,548	4457	264	37	1,663	1,008	1,156
2,515,975	1203	976	129	7,959	6,147	2,091
5,481,623	675	1,706	236	12,640	9,605	8,121
996,170	1036	468	96	6,898	5,999	962
3,183,974	1639	164	42	2,448	1,527	1,943

فمن الواضح أن لديه مجالاً واسعاً لتحسين أدائه سواء بخفض عدد الموظفين أو باتباع ستراتيجيات جديدة لتحسين الإنتاجية والكفاءة. وهذا ما بدأ بالفعل باتباعه، عبر سعيه مؤخراً إلى التوسع خارج حدوده المحلية لكسب المزيد من اقتصاديات الحجم وتعزيز فرص نموه. من جهة أخرى، يصعب تحديد مدى كفاءة المصارف التابعة للقطاع العام في بعض الدول العربية التي لديها تقليدياً عدد كبير من المستخدمين نسبة لحجمها، نظراً لعدم نشر هذه المصارف أرقاماً حديثة حول عدد موظفيها.

بشكل عام، تبدو أرقام المصارف العربية مريحة مقارنة مع المصارف الدولية بالنسبة إلى مؤشر رأس المال لكل موظف، ما يؤكد مرة أخرى أن رسملتها عالية جداً بالمقاييس الدولية. كذلك الأمر بالنسبة للموجودات لكل موظف رغم وجود بعض التفاوت النسبي بين مصرف وآخر. أما الأرباح، فتبدو الفروقات واسعة بين مصرف وآخر حيث تراوح بين 3 آلاف لدى المؤسسة العربية المصرفية و236 ألفاً لدى بنك قطر الوطني، علماً بأن الأرقام المحققة لدى بعض المصارف تفوق بكثير المستويات العالمية، ما يشير أكثر إلى المنافسة المتدنية نسبياً في بعض البلدان منه إلى كفاءة مصارف معينة أكثر من غيرها.

ومن المنتظر أن تشهد هذه المؤشرات تغيراً كبيراً لدى العديد من المصارف العربية في السنوات المقبلة مع انفتاح بعض الأسواق المحلية في ظل انضمام معظم الدول العربية إلى اتجاهات العولمة، ما سيؤدي إلى تزايد حدة المنافسة المحلية والإقليمية ويضطر العديد من المصارف إلى اتباع سياسات وستراتيجيات جديدة ومبتكرة للحفاظ على مراكزها أو تعزيزها. لذلك، من المتوقع أن تتجه هذه المصارف أكثر فأكثر إلى إعادة النظر في بنيتها وطرق توزيع العمل فيها لتتمكن من تحسين كفاءتها ورفع مستوى إنتاجيتها لتتمكن من الاستمرار في النمو والربح. أما في حال تزايد عمليات الدمج، التي لا زالت محدودة حتى الآن، فإن المصارف التي ستختار وسيلة النمو هذه ستضطر إلى الأخذ بمؤشرات الحجم والأداء لكل موظف سواء لاختيار المصرف المناسب للدمج أو لإعادة هيكلة وتنظيم المصرف الجديد بعد إتمام عملية الدمج. فبقدر ما تعتبر الموارد البشرية أساسية في مواكبة تقدم المصرف بقدر ما يمكن أن تشكل عائقاً لتطوره إذا كان عددها غير متوازن مع حجمه أو طموحاته. ■

اندماج "التجاري" و"الوفاء" يستكمل نهاية 2004


خالد الودغيري

أقدم البنك التجاري المغربي على شراء مساهمة عائلة **الكتاني** في بنك الوفاء البالغة 37 في المئة من رأس المال الإجمالي بمبلغ يناهز الـ 200 مليون دولار، وهي النسبة التي تخوّل البنك التجاري المغربي الحصول على 48 في المئة من حقوق التصويت.

وفي مجلس إداري دعا إليه **خالد الودغيري**، رئيس البنك التجاري، تمّ قبول استقالة الرئيس السابق لبنك الوفاء **عبد الحق بناني** وحلّ محلّه **الودغيري** الذي عيّن لجنة مختلطة عُهد إليها تنظيم ومتابعة عملية الدمج. وباشرت هذه اللجنة عملها وحدّدت "أجندة" لمختلف مراحل الدمج النهائي المرتقب خلال العام المقبل. كما سارع البنك التجاري المغربي لإجراء مفاوضات مع بعض المساهمين الكبار في بنك الوفاء بهدف الحصول على 100 في المئة من رأس مال بنك الوفاء.

وفي موازاة ذلك، قطعت المفاوضات مع القرض الفلاحي الفرنسي أشواطاً بعيدة وهو يملك 15 في المئة، بينما سارع البنك الإسباني "بنكو بلباو" إلى بيع مساهمته البالغة 10 في المئة لكل من مجموعة "أونا" ومجموعة الشركة الوطنية للاستثمار، وهما أكبر مجموعتين استثماريتين في المغرب وتتواجدان في رأس مال البنك التجاري المغربي بنسبة 21 في المئة أي أنّ العملية تندرج في إطار دعم تواجد البنك التجاري في بنك الوفاء.

إزاء ذلك سارعت السلطات المغربية المعنيّة (وزارة المالية والبنك المركزي) إلى مباركة الاندماج الذي ستنتج عنه مجموعة قوية برأس مال يهيمن عليه المساهمون المغاربة، ولتشكّل إلى جانب البنك الشعبي قطبين مصرفيين يسيطران على أكثر من 60 في المئة من حصّة السوق.

وكانت السلطات النقدية رفضت طلب صندوق التوفير الفرنسي شراء 20 في المئة من البنك المغربي للتجارة الخارجية، وهي خطوة فسّرت في حينه أنها بمثابة حماية للنظام المصرفي.

أمّا خطوة الدمج فقوبلت بردود فعل متجاوبة لا سيما وأنها تتمّ بين مؤسستين متقاربتين من حيث الحجم، في حين أنّ العمليات السابقة كانت على شكل ابتلاع بنك كبير لبنك صغير.

الرقم 1 مغاربياً

وتشكّل مجموعة البنك التجاري المغربي – بنك الوفاء، إجمالي اعتمادات ذاتية تناهز المليار دولار، وبإيراد صاف يقارب الـ 400 مليون دولار سنوياً. وهذا الحجم سيسمح للمجموعة الجديدة هامشاً كبيراً يخوّله تمويل المشاريع الكبرى "ومرافقة البلد في طموحاته الاقتصادية" كما قال **خالد الودغيري**.

والمجموعة الجديدة ستكون رائد القطاع المصرفي في المغرب وبحصّة سوقية تبلغ 30 في المئة من الاعتمادات الذاتية، و22 في المئة من قروض الاقتصاد، و33 في المئة في تدبير الأصول، و34 في المئة من أنشطة البورصة.

وفي الوقت نفسه ستكون المجموعة الرقم 1 مغاربياً، كما أنها ستتموقع ضمن رباعي الريادة في أفريقيا بعد مصرفين من جنوب أفريقيا، وواحد من مصر.

وتضمّ المجموعة الجديدة المندمجة 460 فرعاً وتستوعب نحو 5 آلاف أجير، وتتعامل مع ما يقارب المليون زبون. كما لها فروع في بعض العواصم الأوروبية. ■

س.ش.

مراحل الاندماج

- **نهاية كانون الثاني/يناير 2004: الإعلان عن هيكلة المجموعة الجديدة لبلوغ مرحلة الاندماج التام.**
- **آذار/مارس 2004: الإعلان عن عرض عمومي للشراء يقترح من خلاله البنك التجاري المغربي على حملة أسهم بنك الوفاء شراء أسهمهم مع منحهم قيمة إضافية بـ15 في المئة.**
- **نهاية العام 2004: الإعلان عن اسم المجموعة الجديدة.**
- **أواسط العام 2005: الإعلان عن تاريخ الاندماج التام والبداية الفعلية للمجموعة الجديدة.**

صناديق التحوّط:
هل هي خيار استثماري عفا عليه الزمن؟

بقلم أنطوان مسعد*

سجّلت أسواق الأسهم انتعاشاً كبيراً في العام 2003 ساعدها في ذلك النمو الاقتصادي القوي في الربع الثالث في الولايات المتحدة الأميركية وفي أسواق رئيسية أخرى. ولكن، هل يعني ذلك أنّه على المستثمرين أن يعيدوا حساباتهم في مسألة الاستثمار في صناديق التحوّط وتجنّبها مستقبلاً لصالح ستراتيجيات الأسهم التقليدية طويلة الأمد؟

الجواب بكل بساطة هو لا. ما زالت هناك نقاط ضعف وثغرات أساسية في استثمارات الأسهم بينما تستطيع ستراتيجيات صناديق تحوّط معيّنة أن توفّر عوائد كبيرة في الأسواق الناشئة فضلاً عن إتاحتها حماية من الخسارة كما تستطيع أن تحسّن عائدات المحافظ الاستثمارية والتأثير بأقل قدر ممكن على المخاطر.

فبينما قفز مؤشر داو جونز الصناعي 34 في المئة مرتفعاً من مستوى متدنٍ بلغ 7416,64 في شهر نيسان / إبريل إلى 9903,57 في شهر تشرين الأول / أكتوبر جارّاً المؤشرات العالمية خلفه، إلا أنه عاود هبوطه إلى 9779,57 في نهاية شهر تشرين الثاني / نوفمبر. ويعزى الجزء الأكبر من هذا التراجع إلى مخاوف حول أرباح الشركات المستقبلية وإلى ضعف الدولار والإرهاب الدولي ومستوى الدين الاستهلاكي غير العادي في بعض البلدان.

واليوم، تتنبّأ حتى بعض كبرى المؤسسات المضاربة في الأسهم طويلة الأمد، أمثال "ميريل لينش"، بمكاسب طفيفة فقط في الأسهم والسندات على المدى المتوسط. ويتوقّع هذا المصرف الاستثماري العريق أن تسجل الأسواق الأميركية متوسط عوائد يبلغ 8 في المئة للأسهم و5 في المئة للسندات و2 في المئة للنقد على مدى الخمس إلى عشر سنوات المقبلة، وذلك وفقاً لـ بوب دول، المسؤول الأول عن الاستثمار في "ميريل


أنطوان مسعد

لينش". وهذه العوائد هي أبعد ما تكون عن العوائد غير العادية المسجلة في نهاية التسعينات.

لطالما تميّزت صناديق التحوط على مر السنوات الماضية بخصائص أفضل لتحقيق العوائد على المدى الطويل مع الحد من المخاطر مقارنة بالأسهم حيث تعتمد العوائد المطلقة على المهارات والعلاقة التبادلية المحدودة مع الأسواق التقليدية. وهناك هيكليات منتجات معينة، مثل صناديق التحوّط المضمونة، التي تستطيع أيضاً أن توفر حماية من الخسائر وحماية لرأس المال فيما تعزز أساليب الاستثمار من خلال الفعالية المالية.

ستراتيجيات مربحة

لقد تفوقت كافة ستراتيجيات صناديق التحوّط بقدر كبير في الأداء على مؤشر S&P 500 خلال الفترة التي شهدت هبوطاً في السوق والتي امتدت من أيلول/سبتمبر 2000 إلى مطلع العام 2003. وبينما تفوق أداء S&P على معظم ستراتيجيات الأسهم خلال صعود السوق، إلا ان ستراتيجيات صناديق التحوط استمرت في تقديم عوائد ممتازة مع معدل أقل من التذبذبات.

ولأن الأسهم تتيح مثل هذه العوائد المتدنّية، فإن معدل التذبذبات المنخفض والعوائد المتواضعة التي تتيحها ستراتيجيات المراجحة في السندات القابلة للتحويل في كافة الأسواق قد تكون مغرية أكثر للمستثمرين خصوصاً إن تعززت أسواق الائتمان ولكنها قد تتأثر سلباً في حال كان أداء الأسهم سيئاً.

أيّ حركة كبيرة في سعر الدولار الأميركي أو العملات الرئيسية الأخرى ستتيح فرصاً للاقتصادات العالمية وصناديق المعاملات المستقبلية المدارة ولربما توفر أسواق المواد الأولية مصدراً آخر لتوليد الأرباح في ظل تصلب أسواق الأسهم والسندات.

وبالنسبة لستراتيجيات التحوّط في الأسهم، فإنّ التذبذبات المتدنية في أسواق الأسهم ستصب في مصلحة المدراء الذين يمتلكون مهارات فائقة في مجال اختيار الأسهم والقدرة على توليد الأرباح من البيع قصير المدى لألفا Short Side Alpha.

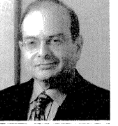
الارتفاع الأخير في الأسواق ذات العوائد العالية يعني أنّه من غير المرجّح أن يتم الحدّ من سياسات الائتمان وهذا قد يقف عائقاً أمام ارتفاع الأداء بالنسبة لمدراء الأوراق المالية الذين يعانون من مصاعب. وعوائد استثمارات المراجحة في السندات القابلة للتحويل، التي يتنبأ لها بالانتعاش بعد الخسائر التي شهدتها خلال الصيف، قد ترتفع في حال تعزّزت أسواق الائتمان بقدر أكبر ولكن إذا استمر الخمول في أسواق الأسهم، فإنّ ذلك قد يحدّ من حجم المكاسب.

ولكن ذلك لا يعني أن صناديق التحوط هي بديل ملائم للأسهم التقليدية بل هي أداة مفيدة لزيادة العوائد وإدارة المخاطر في المحافظ الاستثمارية.

وإضافة صناديق التحوّط إلى المحافظ الاستثمارية التقليدية سيساعد على تحسين الكفاءة، ما يتيح عوائد ممتازة معدلة لأخذ المخاطر في الاعتبار في كل الأسواق. وبالتالي، وفي حال شهدنا عودة مبكرة إلى الأسواق الصاعدة التي سادت في التسعينات، تبقى صناديق التحوّط ضرورية للمستثمرين الذين ينشدون عوائد مطلقة. ■

* رئيس "مان إنفستمنت" في منطقة الشرق الأوسط وآسيا

البنك العربي الوطني



نعمة صبّاغ

زادت أرباح البنك العربي الوطني بنسبة 31 في المئة في العام 2003 وبلغت 767 مليون ريال في مقابل 584 مليوناً للعام 2002، كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 19,3 في المئة مقابل 16,5 في المئة.

أمّا لجهة تركيبة الإيرادات، فقد ارتفع صافي دخل العمولات الخاصة بنسبة 8 في المئة ليصل إلى 1520 مليون ريال. وقد نتج ذلك من الإدارة الفعّالة لمخاطر أسعار الفائدة وزيادة ربحية محافظ الاستثمار والقروض ونموّها، إضافة إلى تنوّع وزيادة مصادر التمويل وودائع العملاء. فقد ارتفعت محفظة الاستثمار بنسبة 12 في المئة (21481 مليون ريال) ومحفظة القروض بنسبة 26 في المئة (21172 مليوناً).

وبذلك، زادت الموجودات بنسبة 11 في المئة (49201 مليون ريال) وودائع العملاء بنسبة 20 في المئة (إلى 33723 مليوناً).

وفي ما لم يحقق البنك خلال العام 2003 أرباحاً رأسمالية تذكر مقارنة بـ36 مليوناً في العام 2002 ارتفعت أرباح فروقات القطع بنسبة 19 في المئة.

واستمر البنك ببناء مخصصات عامة بلغت 317 مليون ريال رافعاً بذلك حجم المخصصات العامة إلى 391 مليوناً وكذلك نسبة التغطية إلى 135 في المئة في مقابل 99 في المئة في العام 2002.

وقال **نعمة صباغ**، عضو مجلس الإدارة المنتدب: "لقد كان العام 2003 عاماً مميّزاً وحافلاً بالنجاحات، فعلى الرغم من المستجدات الاقتصادية على الصعيد العالمي، إلاّ أنّ الاقتصاد السعودي حافظ على متانته وجاذبيته وشهد نموّاً متوازناً في كافة قطاعاته واستمرار تماسك أسعار النفط وتجاوزها للتوقعات. ولم يكن القطاع المصرفي والبنك العربي الوطني بمعزل عن هذا النموّ، فقد حققنا نموّاً جوهرياً في جميع قطاعات الأعمال حيث شهد هذا العام تركيزاً مكثفاً على برامج التسويق ورفع كفاءة الأنظمة التشغيلية وجودة الخدمة وتفعيل إدارة المخاطر والربحية ضمن الأهداف الرئيسية، الأمر الذي أدى إلى تحقيق نموّ مميّز في الإيرادات والاستمرار في فرض رقابة محكمة على التكاليف وإدارة مخاطر الائتمان والعمليات". وأضاف: "استثمرنا خلال العام 2003 مبالغ جوهرية لدفع ستراتيجية النموّ المستقبلية قُدماً، حيث شملت هذه الاستثمارات بداية مشروع تجديد وتحديث شبكة الفروع وتوسيع انتشار شبكة الصرّاف الآلي ورفد أنظمة التوصيل الإلكترونية بأحدث التقنيات".

بنك الرياض

راشد الراشد

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الرياض **راشد العبد العزيز الراشد**، أنّ مجلس الإدارة أوصى إلى الجمعية العامة توزيع أرباح عن العام 2003 بمعدل 17 ريالاً سعودياً للسهم الواحد. وكان البنك وزّع في تموز / يوليو الماضي 8 ريالات عن كلّ سهم عن النصف الأول من السنة المالية، وبذلك سيتمّ توزيع المبلغ الباقي على المساهمين وقدره 9 ريالات لكلّ سهم، فور موافقة الجمعية العمومية على توصية مجلس الإدارة.

وبذلك يكون إجمالي الأرباح التي سيوزّعها بنك الرياض، عن العام 2003، 1360 مليون ريال، بزيادة 9,68 في المئة عن العام 2002.

وأشار **الراشد** إلى أنّ الزيادة في الأرباح الموزّعة هي نتيجة الزيادة المتوقعة في الأرباح الصافية للبنك، والتي توقّع أن تزيد بنسبة 12 في المئة عن أرباح العام السابق. ودعا **الراشد** المساهمين إلى الاستفادة من الخدمات الاستثمارية التي يقدّمها البنك، وإلى استثمار أرباحهم في الصناديق الاستثمارية التي يديرها والتي حققت عوائد مجزية أهلت البنك، للسنة الخامسة على التوالي، للحصول على أكبر عدد من جوائز الاستثمار بين المصارف المحلية.

البنك السعودي البريطاني


عبد الله بن محمد الحقيل

قرّر مجلس إدارة البنك السعودي البريطاني زيادة رأس ماله من ملياري ريال سعودي (533 مليون دولار أميركي) إلى 2,5 مليار ريال (667 مليون دولار)، وذلك بإضافة 10 ملايين سهم ليصبح مجموع عدد الأسهم 50 مليوناً، ومنح سهم واحد مجاني لكلّ 4 أسهم.

أعلن ذلك رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الله بن محمد الحقيل** الذي قال أنّ توصية مجلس الإدارة بزيادة رأس المال جاءت على خلفية النجاحات التي حققها البنك في السنوات الماضية، ونموّه المستمر؛ ومزاياه التنافسية التي جعلته يحتل موقعاً متقدماً بين المصارف السعودية.

وكان البنك أعلن عن توزيع أرباح عن العام 2003، بمعدل 20 ريالاً عن السهم الواحد. وكان وزّع 9 ريالات عن كل سهم في وقت سابق عن النصف الأوّل من السنة المالية 2003، وسيوزّع المبلغ الباقي وقدره 11 ريالاً عن كلّ سهم في وقت لاحق.

البنك الأهلي التجاري السعودي

دشّن البنك الأهلي التجاري السعودي وللمرّة الأولى في المملكة، مجموعة جديدة من خدمات الوساطة الدولية تشمل خدمة الأسعار المتواصلة "ستريمر" وخدمة "محطة التاجر" وخدمة المتاجرة في حقوق الخيار وخدمة معرفة أسعار الأسهم الدولية عبر رسائل الهاتف الجوّال.

سامي النويصر، مدير خدمات الوساطة الدولية، أشار إلى أنّ هذه الخدمات تُطرح للمرة الأولى وتُتيح لعملاء البنك من المستثمرين والمتاجرين في أسواق المال الدولية تنفيذ معاملاتهم بكفاءة وأمان وخصوصية.

وكان للبنك الأهلي نشاطات وإسهامات مختلفة خلال الفترة الماضية تمثلت بالآتي:

– رعاية رئيسية لمنتدى جدّه الاقتصادي ومشاركة فيه من قبل المدير العام **عبد الهادي شايف**، إضافة إلى الخبيرة الاقتصادية في البنك د. **ناهد طاهر**.

– استضافة طلاب مدارس الأنجال الذين زاروا غرفة التداول و"المصرفية الهاتفية".

– دعم الكلية التقنية في جدّه من خلال تجهيز معامل الحاسب الآلي.

– تنظيم ندوة حول مستجدّات اللوائح الدولية للتجارة الخارجية.

البنك السعودي للاستثمار

أعلن البنك السعودي للاستثمار أنّ مجلس إدارته أوصى إلى الجمعية العمومية رفع رأس مال البنك من 1100 مليون ريال إلى 1375 مليوناً، وعدد الأسهم من 22 مليوناً إلى 27,5 وذلك عبر توزيع سهم واحد مجاني عن كلّ 4 أسهم.

كما قرّر توزيع أرباح نقدية بمعدل 3 ريالات عن كل سهم من الأسهم القائمة والبالغة 22 مليون سهم.

البنك السعودي الهولندي



طرح البنك السعودي الهولندي برنامج التمويل "رحلات" والذي يعدّ الأول من نوعه في المملكة الذي يوفّر لعملاء البنك والراغبين بالاستفادة من هذا البرنامج، فرصة تمويل رحلاتهم وتقسيط تكلفتها لمدة تصل إلى 11 شهراً.

وصمّم هذا البرنامج ليتلاءم مع المتطلّبات الحالية للأسرة والفرد على حدّ سواء وذلك من خلال التعاون المشترك مع "عالم رحلات للسياحة"، الشركة المتميّزة والمبتكرة في مجال السفر والسياحة. ويقدّم البرنامج باقة متنوّعة من الرحلات إلى عدد كبير من الدول العربية والأوروبية.

يُشار إلى أنّ البنك طرح، مؤخّراً، منتجات تمويلية جديدة منها منتج "تورق اليسر" الإسلامي القائم على صيغة التورق المباحة عند جمهور العلماء والمجاز بقرارات أصدرتها المجامع الفقهية، ويمكّن هذا المنتج عملاءه من شراء سلعة من السلع المقبولة شرعاً والمملوكة عند البيع للبنك السعودي الهولندي على أساس المرابحة الآجلة الدفع.

وإسهاماً من البنك في إثراء هذه الأداة المصرفية بما يضمن تنشيط السوق المالية، يقدّم تسهيلات في سداد الأقساط تصل إلى 84 شهراً وتصل قيمة الحدّ الأقصى للشراء 500 ألف ريال سعودي.

بنك الخليج الدولي

خالد الفايز

من المتوقّع أن يتمّ خلال شهر شباط/ فبراير الجاري التوقيع على اتفاقية لصالح شركة التسهيلات التجارية الكويتية.

وكانت الشركة كلّفت بنك الخليج الدولي – مقرّه البحرين – ترتيب قرض مشترك متوسّط الأجل قدره 100 مليون دولار أميركي وقد التزم البنك الاكتتاب بكامل القرض.

وتبلغ مدّة القرض 4 سنوات بهامش سنوي قدره 0,95 في المئة فوق الليبور وسيستخدم في تمويل الأنشطة المختلفة للشركة. وقد ساهمت في القرض مجموعة من البنوك المحلية والإقليمية والدولية.

وكانت "التسهيلات التجارية" تأسّست في 1977 ومتخصّصة بتمويل الأفراد ومدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

بيت التمويل الخليجي



عصام جناحي

تمّ إدراج أسهم بيت التمويل الخليجي في سوق البحرين للأوراق المالية بعدما تمّ تحويله إلى شركة مساهمة عامة. وقّع اتفاقية الإدراج **فؤاد راشد**، مدير السوق و**عصام جناحي**، الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي.

ويبلغ رأس مال بيت التمويل الخليجي الذي تأسس في العام 1999 كبنك استثماري 135 مليون دولار على 409,090,909 أسهم بقيمة إسمية 33 سنتاً للسهم الواحد.

جناحي وصف الخطوة بأنها "نقلة نوعية يستهدف البنك من خلالها تعزيز مكانته بين المستثمرين في قطاع الأوراق المالية على المستويين المحلي والخليجي، علماً بأنّ الأسهم سيتمّ إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية".

مان إنفستمنتس



أنطوان مسعد

أعلنت مجموعة مان بي إل سي، وهي الموفّر العالمي للاستثمارات البديلة وسمسار المعاملات المستقبلية، أنّ أحدث الصناديق الاستثمارية التي طرحتها الشركة، وهو Man-Multi Strategy Series 6 Ltd "Series 6" استقطب 625 مليون دولار أميركي من استثمارات العملاء.

تمّ طرح "Series 6" على نطاق عالمي بفئتين من العملات، فئة اليورو وفئة الدولار الأميركي. وسيعتمد هذا الصندوق أسلوب الاستثمار في ستراتيجيات كمية ونوعية متعددة يمكن تصنيفها تحت 5 أنواع من الأساليب الاستثمارية هي المراجحة والتحوّط في الأسهم وصناديق صناديق التحوّط والأسهم طويلة/قصيرة الأجل والمعاملات المستقبلية المدارة. يتضمن "Series 6" حماية لرأس المال يقدّمها مصرف ABN AMRO Bank N.V؛ والتي تضمن للمستثمرين استعادة ما لا يقل عن 120 في المئة من استثماراتهم الأولية عند استحقاقها.

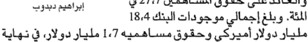
قال **أنطوان مسعد**، رئيس منطقة الشرق الأوسط وآسيا في مان إنفستمنتس: "لقد لاقت عائلة صناديق Man Multi-Strategy إقبالاً كبيراً من المستثمرين بحيث أصبحت من الصناديق الاستثمارية التي تسجّل أعلى معدل من الاكتتاب لدى "مان". وبتضمين مثل هذه الصناديق الاستثمارية الجذّابة ضمانات لرأس المال تصل إلى 120 في المئة، تبرهن "مان" مجدداً على قدرتها والتزامها بتزويد المستثمرين بمنتجات استثمارية بديلة مبتكرة."

بنك الكويت الوطني

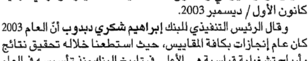


إبراهيم دبدوب

حقق بنك الكويت الوطني خلال العام 2003 أرباحاً صافية قياسية بلغت 412 مليون دولار أميركي، بزيادة 14،3 في المئة عن العام 2002. وبلغ العائد على متوسط الموجودات 2،27 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 27،7 في المئة. وبلغ إجمالي موجودات البنك 18،4 مليار دولار أميركي وحقوق مساهميه 1،7 مليار دولار، في نهاية كانون الأول / ديسمبر 2003.



وقال الرئيس التنفيذي للبنك **إبراهيم شكري دبدوب** أنّ العام 2003 كان عام إنجازات بكافة المقاييس، حيث استطعنا خلاله تحقيق نتائج وأرباح تشغيلية قياسية هي الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه في العام 1952، على الرغم من التأثير الشديد لانخفاض أسعار الفائدة على الأموال الخاصة للبنك. وقد استطاع "الوطني" تحقيق هذه النتائج بفعل تنوّع مصادر الإيرادات والنشاطات وتوزيع المخاطر واهتمامه المتزايد بالعملاء ونوعية خدماته المصرفية والمالية المتطوّرة. كما شهد "الوطني" خلال العام 2003 خطوات بارزة في دعم مركزه الريادي في سوق الخدمات المصرفية المحلية والخدمات الاستثمارية والخدمات الخاصة والاستثمار المكثف في مجال الإنترنت وتقنية المعلومات. وتوقّع **دبدوب** أن يحقق البنك خلال العام 2004 المزيد من النموّ والنتائج الإيجابية، سواء على مستوى الكويت أو المنطقة.



وأشار **دبدوب** إلى تطوّر العديد من المؤشرات المالية للبنك خلال العام 2003، حيث ارتفعت الأرباح التشغيلية إلى 460 مليون دولار أميركي، أيّ بزيادة 17،7 في المئة عن العام الأسبق. كما انخفضت نسبة القروض المشكوك فيها إلى إجمالي المحفظة إلى 1،99 في المئة وهي من أقلّ النسب العالمية.

بيت الاستثمار العالمي "غلوبل"

أنور عبد الله النوري

حقّق بيت الاستثمار العالمي "غلوبل"، خلال العام 2003، أرباحاً صافية بلغت 12،5 مليون دينار كويتي (42 مليون دولار أميركي)، أي بواقع 79 فلساً للسهم الواحد.

وقال **أنور عبد الله النوري**، رئيس مجلس الإدارة أنّ معظم هذه الأرباح أتى من إيرادات لا تتضمن مخاطر رأس المال وهي أتعاب إدارة واكتتاب واستشارات وتمثل 67 في المئة من مجمل إيرادات العام والتي بلغت 18 مليون دينار كويتي. وأعلن أنّ مجلس الإدارة وافق على التوصية للجمعية العمومية بتوزيع ما نسبته 30 في المئة نقداً و30 في المئة أسهم منحة.

وأضاف **النوري** أنّ "غلوبل" ومنذ تأسيسها العام 1998 تبنّت ستراتيجية الدخل القائم على الرسوم والتي ساهمت في زيادة العوائد عاماً بعد عام على الرغم من التقلّبات التي شهدتها أسواق المال. وأكّد أنّ هذه الستراتيجية ستبقى المنهج الذي تسير عليه "غلوبل".

وعدّد **النوري** الإنجازات التي حققتها "غلوبل" خلال العام 2003 فقال: "قامت الشركة بطرح صناديق استثمارية جديدة وهي صندوق "غلوبل" المحلي وصندوق الاستثمارات المباشرة وصندوق "غلوبل" الكايبور بلاس. وكان النموّ واضحاً في حجم الأصول التي تديرها "غلوبل" حيث وصلت في نهاية العام 2003 إلى أكثر من 704 ملايين دينار كويتي (2،4 مليار دولار أميركي). وأوضح: "جاء هذا النمو نتيجة لزيادة الإقبال على الاستثمار في صناديق "غلوبل" القائمة والنجاح الكبير الذي لاقته الصناديق الجديدة، إضافة إلى نموّ استثمارات العملاء نتيجة للأداء المميّز".

أمّا على صعيد سوق السندات، فقال **النوري** أنّ "غلوبل" كان لها حصة الأسد في الإصدارات حيث أدارت عدداً منها كان أحدها إصداراً لصالح شركة المخازن العمومية بقيمة إجمالية بلغت 100 مليون دولار أميركي (50 مليون دولار أميركي و15 مليون دينار كويتي) وكان دور "غلوبل" في هذا الإصدار أساسياً بأعتباره مديره الحصري.

وتطرّق **النوري** إلى جهود "غلوبل" في السوق المالية والتي تجسدت من خلال بيع أسهم وإدراج شركات مساهمة محلية ناجحة، منها بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" والشركة الكويتية للخدمات التمويلية والشركة البحرينية الكويتية للتأمين. كما قامت "غلوبل" ببيع أسهم بقيمة 4،5 ملايين دينار كويتي لصالح الشركة الكويتية لبناء المعامل والمقاولات استعداداً لإدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية في الربع الأول من العام الحالي.

وأشار إلى أنّ "غلوبل" قامت، خلال هذه الفترة، بإجراء العديد من دراسات الجدوى والتي نتج عنها تأسيس شركة المنار للتمويل والإجارة برأس مال 30 مليون دينار كويتي وشركة العراق القابضة برأس مال 60 مليون دينار كويتي (200 مليون دولار أميركي).

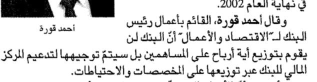
البنك الوطني المصري

أحمد قورة

حقّق البنك الوطني المصري نموّاً في أرباحه بنهاية العام 2003 تقدر بنحو 46 مليون جنيه حيث قفزت أرباح البنك لتبلغ 223 مليون جنيه مقابل 177 مليوناً في نهاية العام 2002.

وقال **أحمد قورة**، القائم بأعمال رئيس البنك لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ البنك لن يقوم بتوزيع أية أرباح على المساهمين بل سيتمّ توجيهها لتدعيم المركز المالي للبنك عبر توزيعها على المخصصات والاحتياطات.

وأوضح أنّ الأرباح التي تمّ تحقيقها تعد الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه، مشيراً إلى أنّ المبلغ الذي تمّ تحديده للمخصصات يراوح بين 85 و90 مليون جنيه (15 مليون دولار) بزيادة 25 مليون جنيه عن مبلغ المخصصات للعام الماضي.



وكشفت قائمة المركز المالي نموّ حجم الودائع في البنك لتبلغ 5،4 مليارات مقابل 5،2 مليارات جنيه عن العام 2002، فيما بلغت استثمارات البنك والتسهيلات 5 مليارات و120 مليون جنيه بزيادة قدرها 1،4 مليار جنيه عن العام 2002 الذي سجّلت فيه الاستثمارات والتسهيلات 4 مليارات و720 مليون جنيه.

وقال **قورة** أنّ خطة البنك المستقبلية تتضمن التركيز خلال الفترة المقبلة على مواصلة تحسين نتائج الأعمال وزيادة رأس المال والتوسّع في السوق المصرفية عبر طرح منتجات جديدة وجذب شرائح أخرى من العملاء. ■



صباح "الجيل الثالث"

ارتفعت التنافسية في قطاع الاتصالات العربي مع نهاية العام 2003 بشكل لم يسبق له مثيل. وانضمت إلى هذه المنافسة شركات سبق أن خطفت الأضواء في قطاع النقال العربي لعدة أعوام. الشركة الأولى هي MTC-Vodafone البحرينية التي تأسست إثر فوز MTC-Vodafone الكويتية بالرخصة الثانية للنقال في البحرين. الشركة الثانية هي "اتصالات" الإماراتية التي تحتكر خدمات الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتعتمد على رصيد تقني- استثماري مكّنها من تقديم أحدث الخدمات في مجال النقال بين بلدان المنطقة.

ومجدداً عادت أجراس "الجيل الثالث" لتصدح بقوة في حلبة التنافس مع توالي حملات إطلاق هذا النوع من الخدمات، الأمر الذي يفتح آفاقاً جديدة للاستثمار وقنوات واسعة للعائدات. ويشير هذا الواقع إلى أن ارتفاع حمى المنافسة دفع بشركات الاتصالات العربية إلى أخذ المبادرة تجاه المغامرة في مسألة خدمات الجيل الثالث على الرغم من الشواهد المقلقة في القارة الأوروبية. وكانت شركة MTC-Vodafone البحرينية أطلقت مؤخراً خدمات الجيل الثالث لاتصالات الهاتف النقال. في المقابل، دشّنت شركة "اتصالات" شبكة الجيل الثالث للهواتف النقالة حيث أشار بيان صادر عن المؤسسة أنها باتت أول شركة اتصالات في منطقة الشرق الأوسط تطرح هذه الخدمات. ويبدو أن السباق لكسب لقب "الأول" يستعر بين شركات الاتصالات بما يرفع سقف العمل في هذا القطاع.

بموازاة التنافس على تقديم أكثر الخدمات تطوراً ما بين الشركات، فإن الحكومات العربية بدورها دخلت على الخط من خلال فتح أسواقها الإتصالاتية في منحى تنافسي لاستقطاب "الاستثمارات الذكية" التي تنعش الخزينة بعوائد مجزية من جهة، وتقدم أفضل المنتجات والخدمات للمواطنين. فالجزائر منحت عقد تشغيل الرخصة الثالثة للهاتف النقال إلى شركة "الوطنية للاتصالات" الكويتية. كذلك يستعد الأردن لإنهاء الحصرية الثنائية لقطاع الهاتف النقال التي تتقاسمها شركتا "فاست لينك" و"موبايل كوم". وطبعاً، فإن تنافسية خدمات الجيل الثالث تنسحب على الحكومات التي تسارع إلى طرح هذا النوع من التراخيص.

جملة المعطيات تعكس حقيقة واحدة وهي أن الجميع، حكومات وشركات، بات مقتنعاً بأهمية قطاع الاتصالات العربي وجدواه الاقتصادية في ضوء الفرص المتاحة والأرباح المحققة. فقد توقعت دراسة اقتصادية أن تبلغ تكلفة تحديث وتطوير شبكات الاتصالات في البلدان العربية حتى نهاية العام الحالي نحو 10 مليارات دولار.

إياد ديراني

2 مليار دولار

من المتوقع أن تبلغ الخسائر الناجمة عن الاختراق والقرصنة المعلوماتية نحو ملياري دولار على المستوى العالمي. وتقول بعض التقارير أنّ إنفاق العالم العربي المخصّص لأمن تقنية المعلومات سيبلغ 160 مليون دولار خلال العامين المقبلين وهو إنفاق محدود جداً مقارنة بالميزانيات المخصّصة لقطاع تقنية المعلومات بصفة عامّة. وتتحدّث بعض الدراسات عن السوق المصرية وتقول أن الهجمات الإلكترونية التي تصيب كلاً من القطاعين العام والخاص تكلّف أكثر من 100 مليون جنيه سنوياً.

6 مليارات دولار

أشار تقرير حديث أصدره مركز دراسات الإقتصاد الرقمي "مدار" إلى أنّ القيمة الكلّية لسوق "حلول تكنولوجيا المعلومات" IT Solutions في دول مجلس التعاون الخليجي وصلت إلى نحو 6 مليارات دولار خلال العام 2002. وتوقّع المركز في تقريره أن يحقّق هذا القطاع معدّلات نمو منتظمة ليصل إلى 8 مليارات دولار بحلول سنة 2005. وتستحوذ السعودية والإمارات على حصّة تقدّر بنحو 81,2 في المئة من إجمالي هذا القطاع في دول مجلس التعاون الخليجي.

60 ألف جهاز

تشير بعض التقارير الصادرة عن شركة "توشيبا" إلى أنّ حجم السوق السعودية من أجهزة الكومبيوتر المحمول تقدّر بنحو 60 ألف جهاز في السنة، قيمتها نحو350 مليون ريال أي ما قيمته نحو93,3 مليون دولار. ويستحوذ الكومبيوتر المحمول على نسبة 40 في المئة من إجمالي سوق الكومبيوتر السعودية. وتستحوذ السعودية على 28 في المئة من حجم سوق الشرق الأوسط التي تستوعب270 ألف جهاز محمول سنوياً.

8 في المئة

8 في المئة من اللبنانيين يستخدمون الإنترنت فيما المعدل العالمي لا يتجاوز 6 في المئة. هذه الأرقام مصدرها رئيس جمعية المعلوماتية المهنية اللبنانية جلال فواز الذي يعتبر أنه على الرغم من أنّ النسبة مشجّعة إلا أنّها متدنية قياساً مع قدرات المواطنين اللبنانيين والمستوى الثقافي والعلمي الذي يتميزون به. وتضيف المعلومات الصادرة عن الجمعية أنّ الكلفة السنوية المتوسطة لمستخدم الإنترنت في لبنان تبلغ نحو ألف دولار.

مايكروسوفت تطلق من القاهرة نظامها الجديد Longhorn

يعتبر مؤتمر مطوّري مايكروسوفت 2004– القاهرة، الخطوة الأولى المهمّة على طريق إيصال الإصدار المقبل من منصّة ويندوز، وتفعيل موجة الحوسبة المقبلة في المنطقة. وستتيح "مايكروسوفت" للمطوّرين، من خلال المؤتمر، إمكانية إنشاء تطبيقات تؤمّن الاتصال بين الأفراد والجماعات والشركات والمؤسسات، وصنع كميات هائلة من المعلومات الرقمية الفعّالة ذات المغزى، من خلال الإعتماد على اهتمام المطوّرين بقدرات و إمكانات المنصّة الحالية المتوفّرة للتطوير وتسهيلات أخرى عدّة. وللحصول على تصوّر كامل لما يمكن لمجتمع تطوير البرمجيات أن يتوقّعه من النسخة المقبلة لمنصّة ويندوز، استعرض ناصر غازي، مدير المنصات في مايكروسوفت الشرق الأوسط وأفريقيا أهمّ التقنيات التي تقدّمها "مايكروسوفت" حالياً.


ناصر غازي

□ **ما هي أهمية مؤتمر مطوّري مايكروسوفت 2004؟**

□ نحن ندخل مؤتمر مطوّري مايكروسوفت 2004 هذا العام بعرض منصّة متكاملة وشاملة تعالج العديد من الحاجات الأساسية لعملائنا وشركائنا في قطاع التقنية، ولا يزال أمامنا شوط طويل لا بدّ أن نقطعه بالتأكيد قبل البدء بتصدير Longhorn، الإصدار الجديد لنظام التشغيل Windows. وسيكون واضحاً للجميع أنّ هناك آفاقاً عظيمة تفتح اليوم من خلال منصّة Net. ولاستثمارات المطوّرين في المهارات والرمز والأدوات أن تنقل أصحابها إلى المستقبل المنشود. وسيعرض مؤتمر مطوّري مايكروسوفت 2004 بعض التحديثات المذهلة من "Whidbey" (النسخة المقبلة من Visual Studio ونظام تطوير التطبيقات الشبكية) و"Yukon" (النسخة المقبلة من ملقم SQL وهو نظام إدارة قاعدة البيانات) وWindows Longhorn. إنه مذهل لأننا نبني على رؤية شبكة أثارت الكثير من النقاش قبل 3 سنوات. إننا نهيّئ الساحة أمام الأفراد لاستخدام هذه الأدوات ودفع نظام NET إلى الأمام.

□ **كيف يمكنكم وصف عوامل الدفع الكامنة وراء الجيل المقبل من Windows؟**

□ يمثّل Windows Longhorn على نطاق واسع جهود "مايكروسوفت" لتوفير طيف احتمالات جديد وفرص جديدة أمام المطوّرين. ويعتمد الكثير مما نفعله بشكل مباشر على ما يفيدنا به مطوّرو البرمجيات وشركاؤنا وعملاؤنا من معلومات حول ما يريدونه من المنصة؛ وهدف Longhorn هو فتح آفاق التحديث وحيازة إعجاب القطاع بأسره بأصناف التطبيقات الجديدة التي يمكنهم إنشاؤها.

لقد تبيّن لنا أنّ الغالبية العظمى بحاجة إلى إنشاء برامج تحاكي برامج أخرى. وهذا سيناريو هو في غاية الأهميّة في عالم تتشابك اتصالاته بشكل متزايد. وأعتقد أنّ لدى Longhorn الكثير من الأمور الجديدة التي تمكّن المطوّرين من الحصول على المساعدة من مصادر متنوّعة. وهذا سيسهّل مهمّة المطوّرين كثيراً سواء كان في دمج وتكامل التطبيقات مع منصة ويندوز أو حلّ الكثير من مشاكل الشركات الشائعة التي يعتمد العديد منها على برامج لا تعمل بنظام تشغيل ويندوز. ومع NET خطونا الخطوة الأولى نحو تطوير المنصة بكاملها ومهمّة Longhorn إكمال الرحلة اعتماداً على المطوّرين والشركاء وطلبات العملاء. ومما نقوم به في إطار تطوير منصة مايكروسوفت عموماً وLonghorn خصوصاً هو تطبيق مفهوم الأنظمة المدارة في أكثر من رمز (CODE) واحد.

لقد تبنّينا في Longhorn مبدأ "التطبيقات المدارة" الذي يعني أنّه من خلال إعادة تعريف ما يفترض أن يكون تطبيقاً، يستطيع النظام تقديم خدمات أكثر وقيمة أكبر في البيئة المحيطة بهذه التطبيقات. إنّه مرتبط كله ببعضه البعض ليساعد المطوّرين على التركيز على حلّ المشاكل التي يواجهونها بدل الانشغال بالبُنى الأساسية التي كان يجب إنشاؤها في السابق حول هذه المشاكل.

□ **كيف تستطيع النسخة المقبلة من ويندوز البناء على ما يفعله المطوّرون اليوم؟**

□ لا بُدّ أن يرى المطوّرون الذين تبنّوا NET أنّ استثماراتهم في محلّها. وستكون خبرتهم في الكتابة بلغات البرمجة الأساسية مثل C و NET وVisual Basic، مفيدة جداً كمهارة في عالم Longhorn. كما أنّ استيعاب الطريقة التي أنشئت بها، وخدمات الشبكة التي بذلنا جهوداً جبّارة في تطوير الجولة الأولى من تقنيات شبكتها، سيخدم المطوّرين أيضاً بشكل جيد في الجيل المقبل من Windows. وأنا أقول دائماً أننا أمضينا وقتاً طويلاً في التأكيد على دعم جهود المطوّر ولكن ربما لم نركّز دائماً على الرمز أو CODE بالدرجة نفسها. وهناك حالات سيقوم المطوّر فيها بكتابة رمز جديد للاستفادة من التحديثات الجديدة، لكننا أردنا أن نجعل التكامل مع المنصة أسهل ما يمكن.

□ **كيف تعالج مايكروسوفت قضية الأمن في عملية تطوير لونغ هورن؟**

□ يحتل الأمن الأولويّة الأولى في جميع أعمال تصميم ويندوز لونغ هورن. ففي Avalon أمضينا وقتاً طويلاً في التفكير حول كيفية جعل هذه التطبيقات التفاعلية الغنية تعمل عبر الشبكة بشكل آمن. ولذلك فإننا بنينا في التقنية الجديدة على كافّة الإنجازات الأمنية على الرموز التي تمّت في إطار NET، وهذا يمكننا من الحصول على تطبيقات أكثر أمناً وخصوصاً في البيئات التي لم تتحصّن من الاختراقات الأمنية، وهكذا حتى لو كان هناك بعض احتمالات الاختراق الأمني فإننا نجعلها أقل حدوثاً بحيث يمكن تعقّبها بيسر وسهولة.

وقد صمّم الأمن في "Winfs" من نقطة الصفر. ويحوي التصميم جميع نماذج أمن ويندوز وأمن البُنى الأساسية لنظام تشغيل اللغات الشائعة. وفي ما يتعلق بالأشياء المخزنة في "Winfs" لدينا نموذج أمن يتيح التحكّم الكامل بالتوثيق والاعتماد. ومع Indigo أنشأنا بروتوكولات آمنة بحيث نضمن أمن كل رسالة. وحالما تخرج البيانات والمعلومات من الصندوق هناك بنى أساسية أمنية في انتظارها تعتمد على التوثيق اللامركزي والتعريف المشترك وعمليات الأمن الخاصّة بالرسائل. ■



وزير الاتصالات الماليزي:

لدينا مزايا عدة لصناعة المعلوماتية

بداية تعاون عربي من خلال سورية

على هامش القمة العالمية لمجتمع المعلومات التقت "الاقتصاد والأعمال" الوزير الماليزي للطاقة والاتصالات والمعلوماتية داتوك امار ليو موغي الذي تحدّث حول الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات كحاجة ستراتيجية ومستقبل للقطاع في ماليزيا، وقدّم نصائح قيّمة حول تقليص الهوّة الرقمية. في ما يلي أبرز ما جاء في حديثه:

□ ما هو تقييمكم للقمة وما هو موقف ماليزيا حيال مشروع إعلان المبادئ؟

□ نحن ندعم مشروع إعلان المبادئ وخطة العمل التي تتبناها القمة، ونحن نوافق على أن الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات هي أدوات مهمة جداً لتنمية الاقتصاد، فهي تؤمّن تغطية أكبر للخدمات الصحية والتعليمية والحكومية بالإضافة الى تأمين فرص أفضل لدور المرأة.

□ هل باعتقادكم أن المسائل المتعلقة بالفجوة الرقمية قد تمّ تحديدها؟

□ إن أغلبية الرؤساء الذين شاركوا في القمة هم من الدول النامية وليس الدول المتطورة ما يشكّل نوعاً من التحدي. ولكن الهوة الرقمية بين الدول النامية والمتطورة هي كبيرة جداً ويجب علينا محاولة ردمها. أظن أن معظم الدول النامية لديها سياسة محلية خاصة لتقليص هذه الفجوة ولكن إمكانياتها محدودة ومستوى النمو الاقتصادي لديها منخفض. كما وان إحدى المشاكل تكمن في بناء القدرة المتعلقة بالموارد البشرية عبر برامج تعليمية مناسبة وأيضاً كلفة البنية التحتية. ونحن نؤمن أن الأعمال والصناعات المتعلقة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات يجب أن تخفّض من أسعار المنتجات لتعكس بصورة أوضح الدخل الفردي وخصوصاً في الدول النامية ما يعطي الأعمال، ومن بينها تلك الموجودة في الدول المتطورة، فرصاً كثيرة في أسواق جديدة وكبيرة لم تُستغل بالكامل بعد.

□ هل تدعمون إنشاء صندوق تضامن رقمي؟

□ نعم، نحن نؤمن ان إنشاء الصندوق أمر مهم جداً ولكننا نشعر أيضاً من التجارب الماضية ان إنشاء صندوق من هذا النوع لا ينجح أحياناً. لذلك تقترح ماليزيا وجود نظام ضريبي للشركات في الدول النامية للمساعدة في تمويل بناء البنية التحتية. ولكن الناس تميل الى صرف النظر عن هذه الفكرة ولكن في الحقيقة انه في الوقت الذي تُجمع هذه المبالغ سيكثر عدد النشاطات في الدول المعنية، بالإضافة الى ذلك فإن عدد شركات الدول المتطورة المستثمرة في الدول النامية هائل جداً وهم لديهم المصلحة في استعمال اليد العاملة الرخيصة الكلفة وبالتالي تحقيق أرباح كبيرة، وليس هناك أي خطأ في استعمال نسبة مئوية معينة من هذه الأرباح لتنمية فرص عمل أكبر لهم. وفكرة ضريبة الشركات العالمية ماليزيا هي التي اقترحتها.

□ ماذا عن وضع تكنولوجيا المعلومات في ماليزيا؟

□ الحكومة الماليزية تبنّت استعمال تكنولوجيا المعلومات كحاجة مهمة وستراتيجية للدولة، ويجب التعامل معها بمستويين، أولاً، كيف يمكن تقليص الفجوة الرقمية بين دولتك والدول الأخرى. ولهذا الموضوع قمنا بتطوير ما اطلقنا عليه ممر المعلوماتية السريع "Multimedia Super Corridor" حيث تمّ فتح مجالات استثمار وتطوير الخدمات المتعلقة بصناعة تكنولوجيا المعلومات أمام العالم. وهذه تعتبر تجربة للدولة ان تربط نفسها بما يحصل في العالم. في داخل الدولة يجب ان نتأكد ان الناس المتواجدين في المناطق البعيدة لا تشعر أنها مهملة، وذلك بإنشاء مراكز إجتماعية مرتبطة بشبكة واحدة. وطرح أنظمة تعليمية خاصّة بصغار السن والاستفادة من هذه الأنظمة. لذلك نحن نركّز على أنظمة المدارس ونخطط ان تكون جميع هذه الأنظمة في ماليزيا موصولة بشبكة الانترنت السنة المقبلة.

□ ماذا عن المستقبل، كيف ستطوّرون الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات كصناعة تصديرية؟

□ نحن من أكبر المصدرين للشرائح الإلكترونية وللإلكترونيات كافة، ولدى Intel وجود مهم في ماليزيا. ما نريد تشجيعه الآن هو ليس الأجهزة بقدر ما هو القدرة البرمجية. وبرنامج "Multimedia Super Corridor" مصمم لتشجيع تطوير برامج الكمبيوتر ونحن نتعلم من الهند لأنها الأفضل في هذا المضمار. ونحن نأمل أن يتمكن المبرمجون لدينا من القيام بأمور مماثلة ولذلك نعرض على أي شركة الاستثمار في هذا المجال خصوصاً وأننا نوفر الكثير من المحفّزات بالإضافة الى الإعفاء الضريبي ونسمح لهم بالملكية الكاملة شرط أن يعتمدوا مقاييس معينة.

وأمر آخر يعتبر مشجعاً جداً هو تطور ونمو ظاهرة الـOutsourcing في ماليزيا، والهند تعتبر ناجحة في هذا المجال أيضاً ولكن الآن لدينا Outsourcing من الشركات العالمية. Shell مثلاً لديها مركز بيانات Data Center كبير جداً في ماليزيا. ونحن لدينا أفضلية البنية التحتية الجيدة مقارنة بالدول الأخرى ونأمل أن هذه البنية ستجذب مهارات من الدول الأخرى.

■■■

الحكومة الماليزية تبنّت تكنولوجيا المعلومات كحاجة ستراتيجية

■■■

□ ماذا عن تعاونكم مع الدول الأخرى، العربية منها بالتحديد؟

□ لقد اتصلنا بسورية وتم توقيع مذكرة تفاهم لإنشاء فريق عمل لتطوير تكنولوجيا المعلومات واشتركنا أيضاً في إنتاج محتويات(Contents) في بعض الدول العربية. والمشروع الثاني هو حول التعليم فنحن في برنامج المدرسة الذكية نقوم ببرنامج تجريبي مع سورية، وقد أتى ممثلون عن وزارة التعليم في سورية الى كوالالمبور للاطلاع على برنامج المدرسة الذكية. نحن أيضاً ننظر في مناهج الدراسة ونعتقد أن في المستقبل سيكون دور المدرس إرشاد التلاميذ الى الدخول على المعلومات. وكل ذلك هو جزء من برنامج المدارس الذكية، وهذه بعض المشاريع التي نقوم بها في الشرق الأوسط.

□ هل تحاولون جذب مستثمرين من الشرق الأوسط للاستثمار في ماليزيا؟

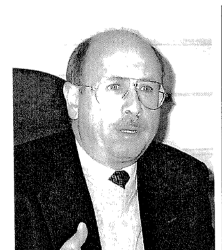
□ لم نتوصل بعد الى استثمارات معينة ولكن آمل ذلك. وقد تكون الاستثمارات في مختلف المجالات المتعلقة بالتكنولوجيا البيولوجية Biotechnology، فلدى ماليزيا موارد جيدة لذلك. وهناك إمكانيات كبيرة لصناعة الصيدلة Pharmaceutical ونحن نستعمل تكنولوجيات جديدة نظن أن على المستثمرين النظر فيها.

أما تطوير المحتويات المتعلقة بالعالم الإسلامي مثلاً فهو مجال نريد تشجيعه ولذلك ندعو المستثمرين للاستثمار في هذا القطاع بالتحديد مع إمكانية درس كل طلب على حدة.

□ كيف يؤثر تقدم الصين في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات على وضع هذا القطاع في ماليزيا؟

□ الصين بلد مهم جداً ولكن النزعة الآن هي الاندماج الأفقي في الأعمال وهناك مجالات في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من الممكن ان تكون أهم من تلك الموجودة في الصين. فمن حسنات الصين اليد العاملة، ويعود ذلك للعدد الهائل من العمال المهرة. ولكن نؤمن ان هناك مكونات معينة في الصناعة الجديدة للخدمات القائمة على المعرفة حيث تتبنى الشركات قسماً منها من ماليزيا والأجزاء الأخرى من أمكنة مختلفة.

إلى ذلك لدينا أفضلية مهمة جداً وهي البنية التحتية ولدينا شعب مثقف يتقن اللغة الإنكليزية التي تعتبر عامل جذب إلينا ولدينا أيضاً الاستقرار السياسي وكل هذه العوامل هي بالتحديد ما يبحث عنه أي مستثمر. ■



عقيل بشير، رئيس مجلس ادارة الشركة المصرية للاتصالات



محمد نصير، رئيس شركة "فودافون" – مصر

عبر ثلاث صفقات مترابطة ولمدة 4 سنوات

مصر : قطاع اتصالات المحمول يحافظ على الثنائية

الاقتصاد والأعمال – القاهرة:

شهد قطاع الاتصالات المصري لا سيما اتصالات المحمول تطورات متلاحقة خلال الفترة الأخيرة وهذه التطورات سوف تؤدي من دون شك إلى إعادة ترسيم حدود المنافسة وتغيير ملامح خريطة السوق بين اللاعبين الرئيسيين فيها لسنوات مقبلة خصوصاً وأن هذه التطورات تؤسس لأوضاع جديدة ذات تأثيرات عميقة في موازين القوى.

ورغم اختلاف رؤى فعاليات اقتصادية معينة حول هذه التطورات خصوصاً ما يشير منها إلى أن النتيجة الوحيدة لهذه الأحداث هو تكريس الاحتكار في سوق اتصالات المحمول في مصر إلا أنه يبقى أن ثمة تغييرات جذرية حدثت وسوف تفتح الباب لجدل شديد حول مستقبل قطاع الاتصالات المحمولة في مصر.

صفقات مرفوضة

ما حدث في كانون الأول/ديسمبر الماضي يتمثل في ثلاث صفقات منفصلة وإن كانت تتصل كلها في صفقة واحدة حظيت برفض جماهيري شديد بدعوى أن هذه الصفقة تقدّم 5 ملايين مشترك على طبق من ذهب لشبكتي المحمول القائمتين وتنمي ولسنوات مقبلة الأمل في إمكانية إنشاء شبكة ثالثة للمحمول تابعة للشركة المصرية للاتصالات تخفف – ولو قليلاً – من حجة الاحتكار ومعاناة المستهلكين.

الحلقة الأولى من سيناريو الصفقة المرفوضة بادرت بها الشركة المصرية للاتصالات حينما قررت التوقف عن تأسيس شبكة ثالثة للمحمول بدعوى عدم وجود مستثمر رئيسي من بين شركات الاتصالات العالمية يقبل المشاركة في تأسيس وتشغيل الشبكة الثالثة وعدم توافر تمويل كاف لدى المصرية للاتصالات، الأمر الذي دفعها إلى التفكير في بيع حيز الترددات المخصص لها لتشغيل الشبكة الثالثة وذلك للشبكتين القائمتين "موبينيل" و"فودافون" مقابل مليار و 240 مليون جنيه (تعادل 200 مليون دولار) على أن يتم سداد هذا المبلغ مناصفة بين "موبينيل" و"فودافون" على أربعة أقساط سنوية متساوية.

وبهذه الصفقة سوف يتاح لكل من شركتي "موبينيل" و"فودافون" إمكانية استخدام 7،5 ميغاهيرتز من حيز الطيف الترددي 1،800 ميغاهيرتز الذي ستحصل

عليه الشركتان من الشركة المصرية للاتصالات والتي ستقوم بدورها بالتنازل عن الترخيص الممنوح لها باستخدام هذا الحيز الترددي. وبمجرد تسرّب أنباء هذه الصفقة إلى دوائر الرأي العام ظهرت ردود أفعال غاضبة تتهم المصرية للاتصالات بالانسحاب من سوق المحمول وبيع المستهلكين للشركتين القائمتين بل وبيع مستقبل السوق الذي يحقق نمواً – يعد الأعلى في المنطقة العربية حيث يراوح معدل النمو بين 25 و 35 في المئة سنوياً – متواصلاً لحساب هاتين الشركتين خصوصاً وأن هذا الاتفاق يعني – واقعياً – حرمان المصرية للاتصالات من إنشاء شبكة ثالثة للمحمول حتى العام 2007.

انتصار الاحتكار

لذلك كان من الطبيعي أن ترى دوائر الرأي العام في مصر – خصوصاً بعد تصاعد الأحداث حتى وصلت إلى قبة البرلمان عبر تقديم بعض نواب مجلس الشعب استجوابات عدة – في الصفقة نوعاً من الانتصار المرحلي لقوى الاحتكار في سوق المحمول وتكريس هذا الاحتكار لسنوات طويلة مقبلة وهو ما يفسر تصريحاً فورياً صدر عن المهندس **عثمان سلطان** العضو المنتدب لشركة "موبينيل" تعليقاً على هذه الصفقة حيث قال: "إن هذه الاتفاقية ترسم إطاراً جديداً لقطاع الاتصالات المحمولة في مصر بما سيتيح تنمية هذا القطاع بصورة أسرع".

وأضاف **سلطان**: "إن الحيز الترددي الجديد سوف يمكن "موبينيل" من متابعة تحسين أدائها وتقديم خدمة ذات جودة أعلى لمشتركيها في المناطق ذات الكثافة السكانية العالية. كما سيزيد من معدلات انتشار المحمول في الجمهورية من خلال تقديم خدمات عالية الجودة لأكبر عدد من المستهلكين".

وتحسباً لردود الفعل الغاضبة تجاه تنازل المصرية للاتصالات عن رخصة إنشاء الشبكة الثالثة للمحمول، أجرت الشركة الحكومية مفاوضات سرية مكثفة للحصول على حصة من أسهم إحدى الشبكتين القائمتين. وانتهت هذه المفاوضات بإبرام الحلقة الثانية من سيناريو الصفقة وهي الخطوة التي تتمثل في قيام المصرية للاتصالات بشراء 25 في المئة من أسهم شبكة "فودافون مصر" بمتوسط سعري 27 جنيهاً للسهم، وبمبلغ إجمالي يقترب من المليار ونصف المليار جنيه. وبذلك ضمنت المصرية للاتصالات تواجداً نسبياً في السوق



عثمان سلطان يحدد إطاراً جديداً لسوق المحمول

خصوصاً وأن الصفقة الأخيرة تبعها اتفاق يقضي بإنشاء شركة مشتركة قابضة بين المصرية للاتصالات وفودافون مصر تتملك أسهم شبكة فودافون وبحيث يظل منصب رئيس مجلس إدارة هذه الشركة القابضة الجديدة من نصيب المصرية للاتصالات وبحصة ملكية تبلغ 51 في المئة من أسهم الشركة القابضة.

وكانت النتيجة التلقائية لهذه الصفقة هو تسجيل أسهم فودافون مصر في بورصتي القاهرة والإسكندرية وبدء تداول السهم يوم 13 كانون الأول/ ديسمبر ليدور سعر السهم حول 40 جنيهاً.

مأزق التمويل

ولكن من أين للمصرية للاتصالات مبلغ المليار ونصف المليار لتمويل شراء أسهم فودافون، خصوصاً وأن المصرية للاتصالات سوف تحصل على عائد بيع الحيز الترددي على مدار 4 سنوات وشراء الأسهم يقتضي السداد الفوري لقيمتها في ظل وجود شريك أجنبي باع جزءاً من اسهمه وهو شركة فودافون العالمية؟!.

الإجابة على هذا السؤال تنقلنا على الفور إلى الصفقة الأخيرة من هذا المسلسل وهي حلقة التمويل!

الأسباب تمويلية – وربما سياسية – بادرت ثلاثة بنوك مصرية كبرى هي بنك الأهلي المصري، بنك مصر، والتجاري الدولي GIB بتسويق قرض مشترك لحساب المصرية للاتصالات لتمويل هذه الصفقة. والقرض عبارة عن 67 مليون جنيه و 132 مليون دولار تعادل حصة الشريك الأجنبي.

هذا القرض الكبير التزمت البنوك الثلاثة بتوفيره للمصرية للاتصالات رغم أنها تقوم حالياً بتسويق جزء من القرض على بنوك أخرى لعلها تنجح في توزيع مخاطر قرض كبير بهذا المبلغ على أطراف عدة وإن كانت البنوك الثلاثة سوف تلتزم بتدبيره حتى في حالة الفشل في تسويق أي أجزاء منه خصوصاً وأن هذا القرض يعدّ الأول في مجاله تقوم به بنوك محلية ويتم تسويقه داخلياً.

وهكذا اكتملت حلقات السيناريو الثلاث ليتم بموجبها نوعاً من إعادة هيكلة قطاع اتصالات المحمول في مصر. وبغض النظر عمّن كسب ومن خسر في مسلسل هذه الصفقات فإن حقيقة مؤكدة سوف تظل تحكم سوق المحمول في مصر لأربع سنوات مقبلة وهي أن هذه السوق ستبقى ثنائية لمدة 4 سنوات وليس ثلاثية كما كان يأمل نحو 5 ملايين مشترك. ■

■■■

المصرية للاتصالات "باعت الحيز الترددي بـ 1240 مليون جنيه واشترت 25 في المئة من اسهم فودافون بعد أن موّلت الصفقة ثلاثة بنوك مصرية"

■■■

برأس مال 5 مليارات ريال

التحضير لإعطاء رخصة لشركة نقّال سعودية

دخلت خمس شركات عالمية، تعمل في قطاع الهاتف الجوّال من بريطانيا وفرنسا وإسبانيا، في مفاوضات مباشرة مع مستثمرين سعوديين للدخول في تحالفات تجارية للفوز بالترخيص الثاني الذي تعتزم المملكة طرحه في السوق مع نهاية العام الحالي لخدمة الهاتف النقّال. وتجري المباحثات بين الشركات العالمية والمستثمرين في تحديد الحصص، حيث تطالب الشركات العالمية بحصّة أكبر بسبب خبراتها العالمية وجاذبية السوق السعودية في قطاع خدمات الهاتف الجوّال التي تقدّر عائداته المتوقّعة على المدى المتوسط بأكثر من 25 في المئة سنوياً، ما يعتبر من أعلى النسب في المنطقة.

وعلى الرغم من أنّ المباحثات التي جرت في الرياض مؤخراً لم تصل إلى حل لمشكلة الحصص بين الشركات العالمية والمستثمرين السعوديين، إلا أنّ الاتفاق الذي تمّ التوصّل إليه هو أن يكون رأس المال المدفوع نحو 1,5 مليار ريال فيما ستتم تغطية باقي رأس المال من البنوك العالمية والخليجية، إضافة إلى أحد البنوك المحلية الذي أعلن استعداده للمساهمة في تمويل الشركة. ويقدّر رأس مال الشركة بنحو خمسة مليارات ريال، وهي التكلفة التي يتطلبها إنشاء البنية التحتية لتقديم خدمة النقّال من شبكات وأبراج وتجهيزات أساسية لتقديم الخدمة.

من جهة أخرى، أوضح مسؤول في هيئة الاتصالات أنّ الهيئة لم تحدّد نسبة حجم الشراكة بين الشركاء المحليين والشركات العالمية بسبب رغبتها في الاطلاع على عروض المستثمرين لكي تبدأ بالإعلان عن التأهيل المبدئي وشروطه والذي يتوقّع صدوره في الفصل الأول من السنة الحالية.

وحول رغبة الشركات العالمية الدخول في منافسة للحصول على ترخيص الجوال من دون مشاركة محلية، ذُكر بأن الهيئة تحرص كثيراً على أن يكون هناك شريك محلي إلى جانب الأجنبي، وأن لا تقل حصة هذا الأخير عن 10 في المئة وأن لا تزيد عن 49 في المئة كنسبة مقترحة. إلا أنّ الهيئة لم تحدد النسب قبل الاطلاع على عروض المستثمرين ومن ثم إصدار الشروط واللوائح التي تحدّد هذه النسبة في الشراكة. وأكد بأنّ إقبال المستثمرين المحليين على قطاع خدمة النقّال كبير جداً وهذا يعكس التوجّه الاستثماري والمناخ الجيد للاستثمار في المملكة وفي قطاع النقال بالتحديد، وأن مرحلة العرض النهائي الذي يحمل المواصفات وخطّة العمل والشبكات والتشغيل والتفاصيل الأخرى ستكون في المرحلة الثانية.

يُذكر أن حجم سوق المملكة لخدمة الهاتف النقّال يقدر بنحو 7 ملايين خط وتمثل الخدمة المسبقة الدفع أكثر من 50 في المئة من عدد خطوط الخدمة. وأنّ حجم السوق يقدر سنوياً بنحو 28 مليار ريال وهو يمثل سوق أجهزة النقّال ومستلزماتها وتقديم الخدمة. تجدر الإشارة أن شركة الاتصالات السعودية ما زالت هي المسيطرة على الخدمة إلا أنّ مجلس الوزراء حدّد السنة الحالية كموعد لكسر هذا الاحتكار بمنح رخصة تشغيل أخرى لإحدى الشركات.

ستراتيجية التخصيص

تهدف سياسة التخصيص التي تبنّتها المملكة العربية السعودية إلى رفع كفاءة الاقتصاد الوطني وزيادة قدرته التنافسية، وتهدف السياسة إلى تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار والمشاركة الفاعلة، وتوسيع نطاق مشاركة المواطنين في الأصول المنتجة، وتشجيع رأس المال الوطني والأجنبي على الاستثمار محلياً.

وجاءت الموافقة على نظام الاتصالات واللائحة التنفيذية للنظام وإنشاء هيئة الاتصالات السعودية، لتعكس الخطوة الأولى والمهمة في تفعيل ستراتيجية التخصيص في المملكة، كذلك يأتي قرار الحكومة السعودية ببيع جزء من حصّتها في شركة الاتصالات السعودية للقطاع الخاص استكمالاً للخطوات التي شرعت فيها الدولة منذ قرابة خمسة أعوام لتحويل قطاع الاتصالات في المملكة إلى شركة مساهمة تمهيداً لتحرير قطاع الاتصالات من خلال البدء في فك الاحتكار لخدمتي الهاتف الثابت والجوّال بحلول الفترة بين العام الحالي والعام 2008. لقد حظي قرار طرح أسهم شركة الاتصالات السعودية بقبول عام جيد واستحسان كبير من قبل الوسطين التجاري والمالي السعودي، وأعتُبر على أنه ترجمة فعلية وواقعية لجهود الدولة الرامية إلى نقل ملكية عدد من المرافق والخدمات والأنشطة الاقتصادية من ملكية القطاع العام إلى ملكية القطاع الخاص وذلك من خلال تخصيصها وطرح أسهمها للاكتتاب العام. ■



محمد أحمد جميل الملا

الملا: شركة واحدة ستنافس STC

كشف محمد أحمد جميل الملا، وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي، أن هيئة الاتصالات ستعلن خلال فترة قصيرة، الشروط الرسمية لتراخيص الاستثمار في الهاتف الجوال، الأمر الذي يمكّن الشركات وفق ما نص عليه قرار مجلس الوزراء البدء في الاستثمار في خدمات الجوال خلال الربع الأخير من العام الجاري. وأكّد الملا عقب رعايته ورش عمل "مستقبل البرمجيات مفتوحة المصدر"، أنّه سيسمح لشركة واحدة بتقديم خدمة الجوال ومنافسة شركة الاتصالات السعودية كمرحلة أولى فيما سينظر بعد سنتين في زيادة تلك الشركات الراغبة في الاستثمار بالهاتف الجوّال في السعودية.

وقال الملا أن إنهاء الشروط والمواصفات اللازمة لإصدار الرخصة والإعلان عنها، أتى على ثلاث مراحل أوّلها أخذ رأي عامة المواطنين والمهتمّين، ثم تأهيل الشركات التي تختارها الهيئة لتكون مؤهّلة لعملية الحصول على الرخصة، وثم تحديد الشركات الراغبة في المنافسة ليعلن بعد ذلك عن الشركة التي يحق لها الاستثمار في شبكة الجوال في السعودية والحصول على الرخصة. وأشار الملا إلى أنّه تمّ وضع بعض الاستفسارات والتساؤلات من قبل الهيئة لعامة المشتركين والمواطنين على موقع الهيئة على شبكة الإنترنت لأخذ آرائهم حول الخدمات التي تقدمها الشركات الراغبة في الاستثمار في السعودية والتي يتمّ على أثرها تحديد ووضع الشروط الواجب اتّباعها من قبل الجهات المتقدمة للاستثمار في خدمات الجوال في السعودية.

مع الإشارة إلى أن لها الأسبقية

"اتصالات الإمارات" تطلق خدمات جيل النقال الثالث

ارتفعت حدّة المنافسة بين مشغّلي شبكات الاتصالات النقّالة في المنطقة مع آخر 10 أيام من العام 2003 فتسابقت شركتان للإعلان عن إطلاق خدمات الجيل الثالث للاتصالات النقالة. فقد أعلنت "مؤسسة الإمارات للاتصالات" (اتصالات) أنها دشّنت خدمات الجيل الثالث للهواتف النقالة لتكون دولة الإمارات الأولى في الشرق الأوسط التي تُدخل هذه الخدمة. أما شركة mtc- Vodafone (البحرين) فقد أعلنت أيضاً أنها الأولى التي تبدأ بتقديم خدمات الجيل الثالث للهواتف النقالة في المنطقة، إضافة إلى أنها ضمّنت بنيتها التحتية بعض التقنيات التي لم تستخدم بعد خارج الولايات المتحدة.

وخدمات الجيل الثالث من أحدث تقنيات الاتصالات اللاسلكية وتتيح الحصول على خدمات الاتصالات باستخدام "الوسائط المتعددة" Multimedia (الصوت والصورة والفيديو والتطبيقات "التفاعلية" Interactive)، والإنترنت عالية السرعة، وخدمة الهاتف المرئي والبث التلفزيوني من بيئات متنقلة وتوسّع الخدمات المتنقلة لتشمل نواح عدّة وتتيح مرونة أكثر لوسائل الاتصال والتطبيقات التفاعلية. وقال وزير المواصلات رئيس مجلس إدارة "اتصالات" **احمد حميد الطاير** في مؤتمر صحافي عُقد مؤخراً: "إن إطلاق هذه الخدمة يُشكّل خطوة مهمّة في مسيرة المؤسسة تعكس المعنى الحقيقي لالتزامها بتنفيذ عملية التنمية وحركة التطور الاجتماعي". وقال المدير التنفيذي لـ"اتصالات" **علي سالم العويس**: "إن البيئات المتنقلة لن تكون في المستقبل القريب مجرد قيمة مضافة بل ستصبح عنصراً أساسياً في عدد كبير من الخدمات كالاتصال المرئي والإنترنت عالية السرعة والحصول على الخدمات الإعلامية والخدمات الترفيهية بالصوت والصورة". وأضاف: "إن الإقبال على التجارة الإلكترونية لن يكون ممكناً فقط انطلاقاً من أجهزة الكومبيوتر المكتبية أو المنزلية بل سيكون ممكناً من خلال عدد من الوسائط التي لم تكن متاحة سابقاً.



احمد حميد الطاير وزير المواصلات رئيس مجلس إدارة "اتصالات"

وأنفقت المؤسسة نحو 60 مليون درهم لتشغيل هذه الخدمة وتمت الاستعانة بخبرة شركة "هواوي" الصينية. وستراوح كلفة الدقيقة في خدمات الجيل الثالث بين درهم ودرهم ونصف درهم. وتتوقع الشركة أن يشهد العام الأول طلباً كبيراً جداً على هذه الخدمات. وعن الجانب المالي قال **الطاير**: "إن مجلس إدارة اتصالات أقرّ موازنة سنة 2004 وتمّ رصد ثلاثة مليارات درهم للاستثمارات الجديدة واستكمال مشاريع قائمة خاصة بشبكة الجيل الثالث وتحديث وتطوير خدمات الشركة". ونبّه إلى أن "اتصالات" خرجت من سوق توفير الأجهزة، وأن أجهزة الجيل الثالث من المفترض تواجدها في الأسواق حالياً مشيراً إلى توافر خدمة الجوّال بين الجيل الثاني والجيل الثالث للهواتف المحمولة.

أمّا **العويس** فيضيف مؤكداً أسبقية شركة "اتصالات" في هذا المجال: "يتوّج إعلاننا عن تدشين شبكة الجيل الثالث للهاتف المتحرّك في دولة الإمارات العربية المتحدة جهوداً متواصلة لا تعرف الكلل في سعي المؤسسة الدائم والمستمر للارتقاء بخدماتها المقدّمة إلى عملائها في كافة أنحاء الدولة، ونتطلّع بتفاؤل لنجاح إطلاق هذه الخدمة المتطوّرة تجارياً في المستقبل القريب، وذلك بعد أن تكلّلت جميع الاختبارات والتجارب اللازمة والتي بدأت منذ شهر تموز/ يوليو 2002 بالنجاح".

وتنصبّ جهود "اتصالات" في المرحلة الأولى على تطوير جهود التعاون مع الشركاء لهذه الخدمة مثل شركات أجهزة الهواتف المتحركة، ومزودي المحتوى، والوكلاء، سعياً لدراسة متطلبات السوق في دولة الإمارات العربية المتحدة تمهيداً لإطلاق الخدمة تجارياً. وسيتم تنظيم لقاءات وفعاليات بمشاركة العملاء في وقت لاحق من أجل توعية الجمهور بمزايا خدمة الجيل الثالث للهواتف المتحركة.

...وإطلاق خدمة MMS

وفي السياق ذاته أعلنت الشركة أنها عقب انتهائها من الترويج لخدمة MMS وفتحها باب التسجيل لقاء 30 درهماً كرسم اشتراك يتم احتسابه مرة واحدة فقط، بدأت بتخفيض رسوم إرسال رسالة الوسائط المتعددة لأجهزة الهاتف المتحرّك (GSM) إلى 45 فلساً للرسالة الواحدة. وتقول الشركة أن هذه الخطوة تأتي استجابة للرواج الكبير الذي لاقته خدمة (MMS) منذ إطلاقها خلال العرض الترويجي في شهر تموز / يوليو 2003 والإقبال الكبير و المتزايد من قبل المشتركين الذين قاموا باستخدام واكتشاف مزايا وتطبيقات خدمة التراسل بالوسائط المتعددة MMS وقد تمّت زيادة سعة الشبكة لاستيعاب الأعداد المتزايدة من رسائل (MMS) المتداولة وعدد جديد من المشتركين المحتملين.

ويقول **محمد الفهيم**، نائب الرئيس والمدير التنفيذي للتسويق في "اتصالات": "أثبتت خدمة التراسل بالوسائط المتعدّدة نجاحها من خلال الرواج الكبير الذي حظيت به في العام الماضي، ويأتي تخفيض الرسوم حافزاً جديداً للمشتركين للاستفادة من هذه الخدمة الاستثنائية ونحن نتوقع موجة جديدة من الطلب المرتفع عليها في الفترة المقبلة".

وتُعد خدمة التراسل بالوسائط المتعددة (MMS) تطويراً لخدمة الرسائل القصيرة (SMS) وهي توفر للمستخدم فرصة إرسال واستقبال وعرض الصور والرسوم والصور الشخصية والرسوم المتحركة ومقاطع صوتية وبصرية عبر شبكة الهاتف المتحرك من هاتف متحرك إلى آخر. والتسجيل في خدمة (MMS) أمر في غاية السهولة ويمكن إجراؤه إما عن طريق ارسال رسالة نصية قصيرة (SMS) أو عن طريق الاتصال بخدمة "اتصالات" الصوتية التفاعلية. ■

سوق التعليم الإلكتروني في دبي


جميل عزو، مدير عام شركة Element K

تأتي دولة الإمارات العربية المتحدة بين أول الدول التي سارعت إلى تبنّي أساليب التعليم الإلكتروني في المنطقة. ووفقاً لدراسة حديثة من المتوقع أن تنمو سوق التعليم الإلكتروني في دبي التي تقدّر قيمتها بنحو 6 ملايين دولار أميركي إلى 24 مليون دولار بنهاية سنة 2008. وقال **جميل عزو**، مدير عام شركة "Element K" الشرق الأوسط: "تحتل دبي مركزاً ريادياً في مجال التعليم الإلكتروني، وتسير العديد من البلدان العربية على الخطى ذاتها في ضوء الطلب المتزايد على أساليب التعليم الإلكتروني. وأطلقت دبي العديد من المبادرات الريادية التي يأتي أبرزها مدينة دبي للإنترنت وقرية المعرفة، الأمر الذي زاد من ميزتها التنافسية وخلق حافزاً للدول الأخرى لأن تحذو حذوها".

مجموعة العالمية تعلن عن تعاون ستراتيجي مع HP

أعلنت مجموعة العالمية عن إطلاق تعاون ستراتيجي مع شركة HP. يشمل الاتفاق رفع مستوى التنسيق في الأعمال والمشاريع التي تديرها المجموعة في المملكة العربية السعودية والكويت، وباقي دول مجلس التعاون الخليجي، ما يعزّز مكانة المجموعة باعتبارها المقاول الأكبر في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات في المنطقة. وقال **حامد الشارخ**، رئيس مجلس الإدارة في المملكة العربية السعودية عن الاتفاق: "إن ستراتيجية العالمية تنبع من هدفنا الرئيسي بأن تكون شركة رائدة في مجال الحلول المتكاملة في تقنية المعلومات." وأضاف: "باعتبارنا نعي بعمق احتياجات ومتطلّبات المنطقة، ونفهم خصوصياتها وثقافتها، لذلك فإن الشركات الكبرى تقدّم لنا أقصى دعم كي نعمل سوياً لخدمة أسواق المنطقة." وتحدّث **الشارخ** أيضاً عن توقيع الشركة العالمية عقد مشروع التعليم عن بعد لكليات البنات باستخدام قنوات الاتصال الفضائية Vsat بقيمة 16 مليون ريال كمرحلة أولى لنحو 36 كلية.

والجدير ذكره أن العالمية في السعودية احتلت العام 2002 الترتيب 61 في لائحة أكبر 100 شركة في المملكة ضمن مختلف القطاعات، ما يضعها في صدارة الشركات الخليجية في تقنية المعلومات.

شهاب: خدمة اتصالات فضائية جديدة في العراق

في خطوة ستزيد من التنافسية في سوق الاتصالات الفضائية في المنطقة أعلنت شركة "فويكس" (VOEX) المتخصّصة في قطاع الاتصالات عن البدء في تقديم خدمات الهاتف النقال عن طريق الأقمار المدارية في بغداد وكافة محافظات العراق، ثم في سائر بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

جاء ذلك بعد أن وقعت الشركة اتفاقية مع شركة "غلوبال نت" GLOBALNET لتوزيع هواتف الأقمار الاصطناعية النقالة وبطاقات SIM الخاصة بذلك. وتقول الشركة أن هذا الاتفاق سيقدم على الفور خدمات فائقة السرعة باستعمال أجهزة نقالة متطورة للصوت والإنترنت في كل العراق عن طريق الأقمار الصناعية، وخصوصاً أن أجهزة الهاتف الخاصة بها ستعمل كذلك على نظام (GSM) التقليدي في المدن التي توجد فيها هذه الخدمات، عندما تبدأ خدمة الهواتف الجوالة في العراق (جنوب وشمال العراق)، ولاحقاً في منطقة بغداد ووسط العراق.

وقد أطلقت الشركة على هذه الخدمة الجديدة اسم "شهاب"، وستعتمد على أجهزة هاتف متطورة من إنتاج شركة "إركسون"، كما أنها ستوفر الاتصالات الدولية بأسعار تقارب نصف دولار فقط للدقيقة الواحدة، مقارنة مع ما قد يصل إلى أربعة دولارات تتقاضاها الشركات المنافسة، مع تفوّق خدمة "شهاب" بنوعية الصوت وسهولة الاستخدام، كما تقول "فويكس".

إيران تختار ست مجموعات للمشاركة في مزاد ترخيص النقال

في وقت قياسي تقدّم مشروع الهاتف النقال الإيراني بدعم من الحكومة التي أدارت لأعوام القطاع من دون تسجيل نمو كبير في عدد المستخدمين. فقد قالت وزارة الاتصالات الإيرانية مؤخراً أن إيران اختارت ست مجموعات متقدمة بعروض من أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط للمشاركة في مزاد على ترخيص لشبكة ثانية للهاتف النقال، وأن الفائز سيعلن عنه في 23 شباط / فبراير. وقال **ماسوم فرديس** الذي يتولى الإشراف على المزاد في وزارة البريد والبرق والاتصالات الهاتفية أن مستوى اهتمام الشركات فاق توقعات المسؤولين. وكانت إيران طلبت أن يدفع الفائز مبلغاً أولياً قدره 300 مليون يورو (380 مليون دولار). وتقضي شروط المزاد بأن تشرك المجموعة الفائزة الحكومة الإيرانية في الإيرادات. وتتوقع إيران نمو عدد المشتركين في خدمات النقال إلى عشرة أضعاف العدد الحالي الذي يوازي 3,1 ملايين مشترك في شبكة تديرها مؤسّسة الاتصالات التابعة للدولة. وعلى المجموعات الست المعنية أن تقدم خطط العمل بحلول التاسع من شباط / فبراير 2004 على أن يعلن عن الفائز بعد ذلك بأسبوعين، تبدأ بعدها الإجراءات الشكلية لتوقيع الاتفاق.

والشركات الرئيسية في المجموعات الست هي: الاتصالات المتنقلة الكويتية، "دويتشه تليكوم" الألمانية، "موبيلكوم" النمساوية، "ام.تي.أن" من جنوب أفريقيا، "أوراسكوم تليكوم" المصرية، "تركسيل" التركية، و"فوداكوم" من جنوب أفريقيا.

شريط الاتصالات



العراق

وقّعت شركة Siemens mobile عقداً بقيمة 8,6 ملايين دولار لتأمين الأجهزة لمشغل الاتصالات النقالة Asia-Cell من أجل توسيع الشبكة النقالة GSM في شمالي العراق وتعزيز البنية التحتية للنقال بتركيبات جديدة. وهذه الشراكة الجديدة هي نتاج شراكة Asia-Asia - Cell مع وطنية تيليكوم التي تتخذ الكويت مركزاً لها والتي سبق وتشاركت مع Siemens في الكويت وتونس.

ويُذكر أن Asia-Cell تشغّل شبكة النقّال في شمالي العراق بدعم من شريكها الثاني Huawei.



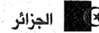
الأردن

سجّلت Jordan Telecom (JT) أرباحاً للربع الثالث من العام 2003 وصلت إلى 231,8 مليون دينار أردني (335 مليون دولار أميركي) بارتفاع نسبته 12 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الفائت. والسبب وراء هذا النمو هو ارتفاع أرباح MobileCom بنسبة 22 في المئة ما عوّض عن الانخفاض في أرباح الشبكة الثابتة الذي بلغ 5 في المئة .

الإمارات

منحت شركة "إتصالات" شركة ألكاتيل عقداً جديداً لتوسيع شبكاتها الذكية القائمة في الإمارات العربية المتحدة. والمشروع الجديد من شأنه أن يزوّد "اتصالات" بالتكنولوجيا التي تحتاج إليها لتقديم آخر ما توصّلت إليه خدمات المحمول، مثل خدمات الرسائل متعددة الوسائط MMS بما في ذلك مزج الصور، الصور المتحركة، الصوت والنصوص المكتوبة، وأخيراً نقل الفيديو والصوت.

وبموجب شروط هذا العقد الذي فازت به ألكاتيل في مناقصة مفتوحة بين المورّدين الآخرين، تقوم ألكاتيل بتزويد شركة اتصالات بحل كامل للشبكة الذكية مرتكز على برنامج الخدمات المفتوحة OSP الذي أثبت جدارته، وذلك لتغطية الإمارات بأكملها. إضافة إلى ذلك، يشتمل الحل على سلسلة ألكاتيل للسداد المسبق والتي تمنح المشغّل إمكانية تطبيق فرض الرسوم المسبقة في الوقت الفعلي لاتصالات الصوت والمعلومات والمحتوى (Voice, Data, Content) في شبكة تعتمد تكنولوجيا GPRS.



الجزائر

حازت وطنية تيليكوم الكويتية على رخصة بناء وتشغيل شبكة النقّال الثالثة في الجزائر بعدما عرضت أعلى رقم في المزايدة وقدره 421 مليون دولار. يذكر أنّ المزايدين الآخرين كانا Telefonica من إسبانيا وMTN من جنوبي أفريقيا. وتقول وطنية تيليكوم أنها تدعم أعمالها من خلال ستراتيجيتها في المنطقة المعتمدة على الاستثمار في الأسواق الجيدة ذات العائدات الواعدة، والشبكة الخاصة بها ستكون الآن في أربعة بلدان هي الكويت، تونس، العراق والجزائر. وقال **فيصل العيّار**، مدير عام وطنية تيليكوم: "إنّ برنامج نشر شبكة الجزائر التابعة لوطنية تيليكوم سيبدأ عمله مباشرة مع التركيز على التوصّل إلى تزويد مستوى الخدمات المتوقّع من قبل الشعب الجزائري في فترة ستة أشهر"



ديفيد موراي، رئيس ومدير عام "الوطنية"

يُذكر أنّ للشركة أكثر من 800 ألف مشترك في الكويت ونحو 381 ألفاً في تونس. وتبلغ نسبة استخدام النقّال حالياً في الجزائر 4,5 في المئة ومن المقدّر وجود 900 ألف طلب قيد الانتظار لدى الشركتين الموجودتين.



قطر

أعلنت اتصالات قطر (كيوتل) عن الإستعداد لإنشاء مركز بيانات للإنترنت (IDC) في الدوحة العام 2004 بالاشتراك مع شركة Navlink. وتغطّي الاتفاقية التي وقعت بين كيوتل وNavlink إنشاء المبنى وتشغيل مركز البيانات وتطوير الخدمات ذات القيمة المضافة بما في ذلك تنظيم المواقع والتحكم في "عرض موجات الإنترنت" (تحديدات تقنية تتعلّق بسرعة وكمّية الاتصالات) وتوفير خدمات المساندة والدعم بالإضافة إلى توفير خدمات الصيانة والخدمات الإدارية المتقدمة.

وستقوم شركة Navlink بتوفير الخدمات الاستشارية حول إنشاء مركز بيانات الإنترنت بما يتلاءم مع المستويات العالمية لأجهزة تحميل ونشر المعلومات. وستساعد كيوتل في الترويج للمركز وكذلك تسويق وبيع خدمات الاستضافة والخدمات ذات القيمة المضافة.

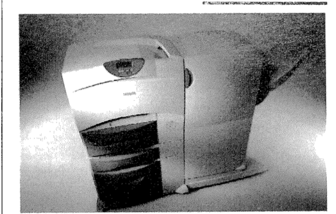
يُذكر أن هذه الاتفاقية موجّهة بصفة خاصة نحو مقابلة الطلبات الخاصة بالحصول على خدمات استضافة آمنة وموثوق بها، وفي الوقت ذاته توفير الخدمات ذات القيمة المضافة للمؤسسات والمنظمات الحكومية ومتعددة الجنسيات.



تونس

بعد الرئيس **بوش** وشركة بوينغ، تكررت التجربة عندما قام الرئيس الفرنسي **جاك شيراك**، ورئيس مجلس إدارة شركة ألكاتل ومديرها التنفيذي **سيرج تشوروك**، بافتتاح أول "مساحة للشراكة" لشركة ألكاتل في تونس. والغرض من هذا المركز هو السماح لـ "ألكاتل" بالعمل مع الشركات المحلية لمساعدتها في إنجاز مشروعات خدمات الوسائط المتعددة المعدّلة لتلائم احتياجات العملاء المحليين. وتجري حالياً عملية الإختيار بين الشركات التونسية التي ترغب في الشراكة مع ألكاتل. ■

لكسمارك:
تعزز مبيعاتها في المنطقة

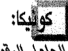


قالت "لكسمارك" أن سلسلة منتجاتها من الطابعات التي أطلقتها مؤخراً في أسواق المنطقة حققت نتائج باهرة في أرقام المبيعات. واعتبرت الشركة هذه النتائج طبيعية في وقت حققت النجاح ذاته عالمياً. وترى "لكسمارك" أنه مع قيام الشركات بإنتاج مليارات المطبوعات الملونة في كل عام، فان ثمة اتجاهاً يشير إلى طلب متنام على أجهزة الطباعة الملونة يقدر بنحو 63 ملياراً من المطبوعات الملونة كل عام، مع زيادة تصل إلى 30 في المئة سنوياً حتى العام 2005.

ويقول **روبرت فيقانو**، المدير التنفيذي لشركة "لكسمارك الشرق الأوسط" ومقره البحرين: "إن الشركات والمؤسسات تدفع باستخدام الطباعة الملونة إلى الأمام، من أجل جذب اهتمام العملاء ورفع هامش المنافسة مع الشركات الأخرى". ويضيف: "تدرك "لكسمارك" جيداً حاجة العملاء إلى إنتاج أعداد ضخمة من المطبوعات باستخدام أجهزة ذات كلفة معتدلة وسهلة الاستخدام".

Alcatel وInvestcom:
تعاون في قبرص

أعلنت Alcatel عن توقيعها لعقد يتضمن توريد حلول متكاملة بما في ذلك البنية التحتية والخدمات المتعلقة بتكنولوجيا GSM/GPRS/ EDGE، لحساب شركة Investcom في قبرص. ويدخل النظام في التشغيل في 1 أيار/ مايو 2004 عبر Scancom، الشركة القبرصية المحلية المملوكة من شركة Investcom.



كونيكا:
والحلول الرقمية

شهد فندق جدّه كراون بلازا معرض كونيكا مينولتا السنوي لحلول التصوير الرقمي الذي عرض فيه أحدث الأجهزة والأنظمة الرقمية في مجال التصوير الفوتوغرافي الرقمي. وقد استقبل المعرض على مدار يوم كامل عملاء شركة أحمد عبد الواحد التجارية الذين اطلعوا على الأجهزة الحديثة والمتطورة في مجال التصوير الرقمي، الإضاءة والطباعة الفوتوغرافية الرقمية من مختلف الشركات العالمية مثل كونيكا مينولتا، ايلفورد، دي- كاريير، نيكون وغيرها.

سيسكو:
خطة لطرح جيل من خدماتها في الشرق الأوسط



غازي عطالله، مدير عمليات "سيسكو" في الشرق الأوسط

التقى المدراء التنفيذيون في "سيسكو" مع نظرائهم من الشركات مزودي الخدمات في الشرق الأوسط، في مستهل مؤتمر الاتصالات في الشرق الأوسط، الذي عُقد في القاهرة. وناقش مدراء "سيسكو" التنفيذيون موضوع الاندماج الشبكي، وقدموا نبذة عن الازدياد الحاصل في حاجة المشاريع إلى حلول تقنية المعلومات، إضافة إلى غيرها من المواضيع المهمة.

صخر ومايكروسوفت:
تعاون في مؤتمر مطوري مايكروسوفت 2004



صلاح ملاعب

قررت شركة "صخر" لبرامج الحاسب والحليف الستراتيجي لشركة مايكروسوفت، أن تقوم برعاية مؤتمر مطوري "مايكروسوفت" في القاهرة، والذي يلقي الكلمة الافتتاحية فيه **بيل غيتس**، رئيس "مايكروسوفت". وقال **فهد الشارخ**، مدير تطوير الأعمال في مجموعة العالمية / صخر لبرامج الحاسب، أن هذا القرار يأتي في أعقاب لقاءات جمعت بين الإدارة العليا لمجموعة العالمية، وبين شركة "مايكروسوفت" أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا"، كانت خلالها "مايكروسوفت" حريصة على أن تتصدر "صخر" لائحة الرعاة.

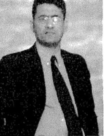
من جهة أخرى وقعت "صخر" وشركة "جوال" للاتصالات النقالة الفلسطينية، اتفاقية تقوم بموجبها "صخر" بتقديم بعض خدماتها الفورية وإدماجها ضمن الخدمات التي تقدمها شركة "جوال" لزبائنها ومشتركيها في مناطق "الحكم الذاتي". وقد قام بالتوقيع على هذه الاتفاقية في القاهرة **حكم كنفاني**، الرئيس التنفيذي لشركة "جوال" الفلسطينية، و**صلاح ملاعب**، المدير العام لشركة "صخر".



HP:
برنامج لمطوري البرمجيات

أعلنت شركة هيوليت باكارد HP عن برنامجها الجديد الذي أطلقته حول العالم، وهو برنامج "Developer & Solution Partner Program" الذي ستعلن عنه الشركة لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط، وذلك خلال مؤتمر مايكروسوفت للمطورين في مصر.

"فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر":
مجموعة جديدة من الأجهزة الخادمة


كولن بريتو

أعلنت "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" عن طرح مجموعة جديدة من الأجهزة الخادمة من الفئة الصغيرة (entry-model) التي تدعم نظام "صفوف التقنيات المرفقة التسلسلية" (SATA) في أسواق منطقة الشرق الأوسط، وإطلاقها لمجموعة الأنظمة المتطورة (RIMERGY TX150 SAT). وقال **كولن بريتو**، مدير المبيعات في قسم منتجات المؤسسات الكبيرة في "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر": "حرصنا على تطوير مجموعة الأنظمة هذه لتعزيز قيمة الاستثمارات التكنولوجية في مجال تبني الأجهزة الخادمة."

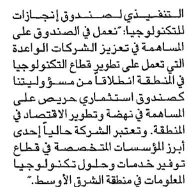
:Intel
مبادرة التعليم للمستقبل في عمّان


من اليسار: باسم ناصر مدير برامج Intel التعليمية في الأردن ومحمد الحياري، وعبد المجيد العبادي، مدير التعليم لدائرة عمان الرابعة

قامت Intel ووزارة التربية والتعليم في الأردن بتدشين برنامج "Intel التعليم إلى المستقبل" في الدائرة التعليمية الرابعة في عمّان. وتمّ عقد هذه الفعالية بحضور الأمين العام لوزارة التربية والتعليم **محمد بزبز الحياري**، وشكلت نجاحاً جديداً في التعاون ما بين Intel ووزارة التربية والتعليم اللتين تعملان سوياً بشكل مستمر للتأكد من نشر هذه المبادرة التعليمية بشكل صحيح في كافة أنحاء المملكة.

"صندوق إنجازات للتكنولوجيا":
استثمار في شركة "الخدمات الفنية للكمبيوتر" الأردنية

أعلن "صندوق إنجازات للتكنولوجيا"، الذي يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن استثماره في شركة "الخدمات الفنية للكمبيوتر" (STS) الأردنية لتطوير عمليات الشركة في المنطقة. وقال **حسين الرفاعي**، المدير التنفيذي لصندوق إنجازات للتكنولوجيا: "نعمل في الصندوق على المساهمة في تعزيز الشركات الواعدة التي تعمل على تطوير قطاع التكنولوجيا في المنطقة انطلاقاً من مسؤوليتنا كصندوق استثماري حريص على المساهمة في نهضة وتطوير الاقتصاد في المنطقة. وتعتبر الشركة حالياً إحدى أبرز المؤسسات المتخصصة في قطاع توفير خدمات وحلول تكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط."


حسين الرفاعي، المدير التنفيذي لصندوق إنجازات للتكنولوجيا

الوطنية للاتصالات وVirgin Megastore:
تعاون في الكويت

أطلقت الوطنية للاتصالات وVirgin Megastore الحملة الترويجية لمهرجان الروك (Action Hour) وهي ثاني حملة ترويجية مشتركة موجهة لفئة الشباب. وستغني فرق الروك المحلية الأكثر شهرة في الكويت يومياً ولمدة أسبوعين في Virgin Megastore وسيكون للحضور فرصة الدخول في السحب وربح جوائز قيمة.

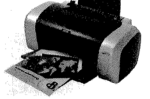


إنمارسات
حلول آمنة متنقّلة للشرق الأوسط

أعلنت شركة إنمارسات، الموفرة لخدمات الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية، أن الدخول الآمن والفعال للشبكات، وهو ما يحظى باهتمام المؤسسات إقليمياً ودولياً، بات متاحاً في الشرق الأوسط من خلال نظام إنمارسات Regional BGAN ونظام Citrix MetaFrame.

:Epson
طابعات حبرية جديدة

طرحت Epson الشرق الأوسط مؤخراً مجموعة الطابعات المتطورة (Stylus C84) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وتتزامن عملية طرح هذه المنتجات مع إطلاق الشركة للجيل الثاني من أحبار (DURABrite) المتطوّرة التي تتميّز بمقاومتها للماء وللتلطخ والبهتان لفترة طويلة قد تصل إلى 80 عاماً. تعد طابعات Stylus C84 حلاً متكاملاً للاستخدام في مختلف أغراض الطباعة سواء للمستندات أو الصور. ■


طابعة Stylus C84 من EPSON

المعرض السابع للسيارات في دبي

مشاركة أميركية ألمانية كثيفة



دبي، خطار زيدان

شكل معرض الشرق الأوسط الدولي السابع للسيارات، في مدينة دبي مناسبة مهمة لمصنعي السيارات في العالم لاستعراض عضلاتهم، وتقديم ما هو جديد في معرض يعد الأهم في المنطقة، ويعتبر نافذة مهمة يطل من خلالها على ملايين المستهلكين في دول مجلس التعاون الخليجي.

وعلى الرغم من بعض الملاحظات السلبية التي أخذت على المعرض، مثل عدم تخصيص فترة محددة لزيارة الوكلاء والمختصين، والشخصيات المهمة، وعدم التنسيق بين الشركات بما يخص مواعيد المؤتمرات الصحفية، وتضارب مواعيدها مع بعضها البعض، فإن التميّز كان سمة المعرض الذي جرت فعالياته من 11 إلى 15 كانون الاول/ ديسمبر الماضي، إن لجهة العارضين والعروض المقدمة، أو لجهة عدد الزوار المهتمين بالتعرف على روائع صناعة السيارات وأحدث مبتكراتها.

مشاركة وغياب

وشاركت مجموعة جنرال موتورز، فورد، دايملر كرايسلر، و فولسفاغن، والشركات التي تنضوي تحت لوائها، إضافة إلى المصنعين الآخرين، مثل بي إم دبليو، تويوتا، نيسان، هوندا، كيا، فيراري، بورشه، مازيراتي، ميتسوبيشي، بيجو... وغيرها. ويمكن القول أن الغالبية لبت النداء باستثناء رينو وسيتروان الفرنسية، فيات وألفا روميو الإيطالية، وربما يعكس ذلك ضعف تواجد هذه الشركات في أسواق دول المنطقة.

زوار المعرض زاد عددهم على 70 ألف زائر، وضاقت بهم أحياناً مساحة الـ 24 ألف م2، المخصصة للعارضين.

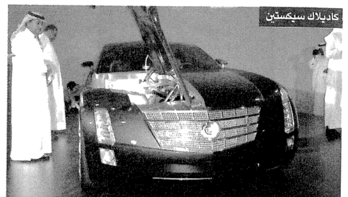
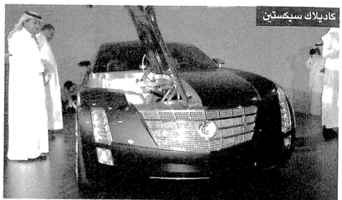
إضافة إلى عدد الشركات، وعدد الزوار، فإن تمثيل الشركات العارضة، كان على أعلى المستويات، وتعدى النطاق الإقليمي، ليشمل كبار المسؤولين في عدد من كبرى الشركات في العالم. وهذا يعكس أهمية أسواق المنطقة، و"الصحوة" المتزايدة لدى المصنعين، بضرورة إيلاء هذه المنطقة ما تستحق من اهتمام، ولو اقتصر هذا الإهتمام حالياً على أسواقها الإستهلاكية، علّه يشمل في المستقبل توجهاً لإشراك المنطقة في النهضة الصناعية لشركات السيارات في العالم، وإشراك أبنائها في عملية الإنتاج، من خلال مصانع أو مراكز تجميع في دول المنطقة، على غرار ما هو حاصل في مصر أو تركيا لبعض المصنّعين، مثل بيجو، رينو، بي أم دبليو... علماً أن العالم العربي قدّم لهذه الصناعة قياديين في مجال الإدارة على أعلى المستويات، مثل **كارلوس غصن، أو جاك نصر،** ومصممين مبدعين، مثل المصمم الشاب اللبناني **كريم حبيب** الذي قام بتصميم المقصورة الداخلية لسيارة بي إم دبليو الفئة الخامسة الجديدة، وغيره.

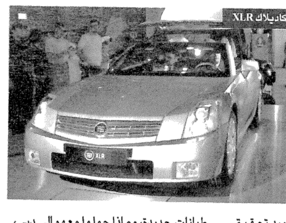
جنرال موتورز: الحضور الأبرز

جنرال موتورز: طموحات

وتمثل المصنّع الأول في العالم، جنرال موتورز بنائبة رئيس جنرال موتورز ورئيسة الشركة في أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط **مورين كيمبستون داركس Maureen Kempston Darkes** ومدير عام شركة كاديلاك العالمية، **مارك لانيف Mark LaNeve**، إضافة إلى مسؤولي المكتب الإقليمي في دبي.

كيمبستون داركس التي تتبوأ أعلى مركز "أنثوي" في قطاع السيارات، قالت في مؤتمر صحفي عقد عشية افتتاح المعرض، أن الشرق الأوسط يعتبر السوق الأكبر لسيارات جنرال موتورز الرياضية متعددة المهام والمصنّعة في أميركا الشمالية. وأشارت إلى أن هدف الشركة هو بيع 100 ألف سيارة سنوياً في الشرق الأوسط، خلال السنوات القليلة المقبلة، مؤكدة على أهمية خدمات ما بعد البيع واستثمار جنرال موتورز نحو 40 مليون دولار في المركز الجديد لتوزيع قطع الغيار في جبل علي. وذكرت أربعة عناصر مهمة تمكّن جنرال موتورز من المحافظة على النتائج الجيدة التي حققتها خلال السنوات القليلة الماضية، وهي "الريادة بمنتجات ممتازة ذات تقنيات متقدمة، المحاولات المستمرة لغزو الأسواق الجديدة، تحسين جودة المنافسة والتركيز المستمر على تأمين السيولة النقدية".



كاديلاك سيكستين


كاديلاك XLR

مدير عام شركة كاديلاك العالمية، **مارك لانيف** قال أن النهضة التي تشهدها كاديلاك ترتكز على طرح منتجات جديدة ورائعة تلبي متطلبات الزبائن الذين يتطلعون إلى الفخامة، كما تتمحور حول تحسين القيمة المرتبطة بالعلامة التجارية وتطوير شبكة وكلاء العلامات الفخمة وتعزيز امتلاك سيارات كاديلاك. وأشار إلى أن الجهود تتمحور الآن حول جعل كاديلاك علامة دولية بالفعل، وليس فقط علامة أميركية تتوجه إلى شريحة محددة من الأسواق العالمية.

مدير عام جنرال موتورز في الشرق الأوسط، **بول جونسون** Paul Jhonson، تحدث عن الخطة التي وضعتها شركته للعام 2004، والتي تتمثل بزيادة مبيعاتها من السيارات إلى نحو 75 ألف وحدة، أي بزيادة قدرها 25 في المئة، عن مستوى المبيعات الحالي (نحو 60 ألف سيارة خلال العام 2003)، وسيعتمد جزء كبير من الزيادة المتوقعة على سيارات شفروليه الصغيرة آفيو، أوبترا و إبيكا، التي طرحت مؤخراً، وعلى طرح الشركة لثمانية طرازات جديدة، بعدما طرحت 16 طرازاً جديداً في العام 2003.

فورد: 30 ألف سيارة في الخليج

مجموعة فورد، التي تشغل المركز الثاني في العالم في صناعة السيارات، تمثّلت بالرئيس التنفيذي لعمليات الأسواق المباشرة العالمية، في شركة فورد للسيارات **راندي أورتيز** Randy Ortiz الذي تحدث عن إعلان فورد تحقيق معدلات نمو نسبتها 21 في المئة في أسواق الشرق الوسط، خلال العام 2003، مقارنة بالعام 2002، واعتبر أن هذا النجاح مؤشر واضح على فعالية التوجه الجديد للشركة في منطقة الشرق الأوسط، حيث بدأ المستهلك يدرك أن فورد تقدم أفضل المنتجات والخدمات وبأفضل الأسعار والقيمة، الأمر الذي يضمن تجربة تملك فريدة من نوعها بالنسبة لسيارات فورد، لينكون وميركوري.

المدير التنفيذي لشركة فورد الشرق الأوسط، **جيم بينتندي** Jim Benintende اعتبر أن النمو الذي حققته فورد في المنطقة، جاء نتيجة سلسلة من الخطوات المهمة التي بادرت بتنفيذها خلال العام الماضي، والتي شملت إطلاق طرازات جديدة وتوسيع شبكة الوكلاء في المنطقة، وإطلاق عدد من المبادرات المبتكرة التي استهدفت نيل رضا عملائها، والتي قدمتها فورد الشرق الأوسط ضمن ستراتيجية "تول القيادة". وأشار إلى أن مبيعات سيارات فورد، لنكون وميركوري بلغت في العام 2003، نحو 30 ألف سيارة في دول مجلس التعاون الخليجي.

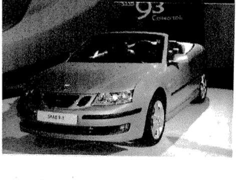
نيسان موتور تمثّلت بدورها بالنائب الأول لرئيس الشركة، **جان جاك لو جوف**، وتمثّلت بنتلي بالمدير التنفيذي الإقليمي لأسواق المملكة المتحدة، الشرق الأوسط وآسيا **جيف داودنغ** Geoff Dowding وغيرهم من كبار المسؤولين الذين مثّلوا شركاتهم في المعرض.

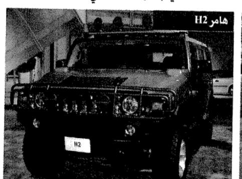
ماذا في جعبة مصنّعي السيارات من طرازات جديدة، وماذا حملوا معهم إلى دبي، ليغازلوا ميزانيات عشاق السيارات، ويحاولوا اجتذابهم؟

"جنرال موتورز" و"فورد"

المصنّع الأول في العالم جنرال موتورز، الذي جمع في أكبر جناح في المعرض، على مساحة ثلاثة آلاف متر مربع، روائع كاديلاك، شفروليه، جي إم سي، ساب، هامر وأوبل، وعزف سيمفونية سيارة كاديلاك سيكستين Sixteen الإختبارية، على أنغام الكمان، فامتزج جمال اللحن الموسيقي مع جمال المنظر، وروعة التصميم. وقد زودت سيكستين بمحرك ألمنيوم من 16 اسطوانة على شكل V، بسعة 13,6 لتراً، و32 صماماً، وقوة 1000 حصان. وبانتظار أن يصبح الحلم واقعاً، وأن تتحول السيارة الإختبارية إلى التصنيع التجاري، فقد قدمت كاديلاك طرازين جديدين، هما الرودستر "إكس أل آر" XLR، و"أس آر إكس" SRX الرياضية، المتعددة الإستخدام. زودت إكس ال آر بمحرك نورثستار من ثماني اسطوانات، على شكل V، سعة 4,6 لترات، وبسقف معدني متحرك. في حين أن "أس آر إكس" بنيت وفقاً لهندسة سيغما الجديدة، وتتوفر بفئة تندفع بعجلتين، وأخرى ذات الدفع الرباعي، وتعتمد على الجيل الجديد من محركات النورثستار، من ثماني اسطوانات على شكل V، سعة 4,6 لترات.

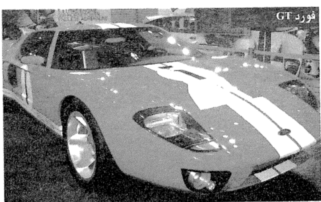
جنرال موتورز قدمت أيضاً طراز هامر H2،


ساب 3-9 المكشوفة


هامر H2

أوبل سيغنيوم Opel Signum



فورد GT

لاند روفر فريلاندر

الذي لاقى نجاحاً كبيراً منذ إطلاقه في أسواق أميركا الشمالية. وقد بني H2 على مبدأ السلم الذي تم تلحيمه لتقويته، والذي يعتمد على ثلاث وحدات تصميمية دوارة تشمل بدورها عناصر عدة تمّ تصنيعها باعتماد تقنية ضغط الماء. زود H2 بمحرك فورتيك 6000، من ثماني اسطوانات على شكل V، بقوة 316 حصاناً.

رائعة ساب كانت طراز 3-9 المكشوف، الذي يتّسع لأربعة ركاب، وقد زود بمحرك سعة لترين، من أربع اسطوانات متتالية، مزوّدة بأجهزة توربو توفّر قوة تراوح ما بين 150 و 210 أحصنة تنتقل إلى العجلات الدافعة عبر خيار بين علبتي تروس يدويتين من خمس و ست سرعات، أو علبة تروس أوتوماتيكية تتألف من خمس نسب أمامية.

أوبل قدمت بدورها سيارة سيغنيوم Signum الجديدة، التي صنعت على قاعدة عجلات طويلة، تعطي مقصورة ركاب فسيحة، وستتوفر بخيارات بين مجموعة من محركات إيكوتيك، التي تراوح قوتها ما بين 100 و 211 حصاناً، وتشمل محركاً جديداً تمّ صنعه من الألمنيوم، ويعتمد تقنية البخ المباشر، بسعة 2,2 لتر، وبقوة 155 حصاناً. كما شهد المعرض ظهور سيارة الميني فان أوبل ميريفا Meriva للمرة الأولى في المنطقة، وهي تتميز بمبدأ "فلكس سبايس"، أي المساحة المتأقلمة، بحيث يمكن تعديل المقصورة تبعاً لنوعية الإستعمال، لتتسع إلى شخصين أو خمسة أشخاص، حسب الحاجة، وهي تتوفّر بثلاثة خيارات من المحركات، بسعة 1,6 لتر وقوة 87 حصاناً، و 1,6 لتر إيكوتك بقوة 100 حصان، و 1,8 لتر إيكوتك، بقوة 125 حصاناً.

فورد بدورها كشفت النقاب عن نجمتها جي تي GT الرياضية، الذي يعود تاريخ ولادة أول طراز منها إلى منتصف الستينات، والتي شاركت في سباقات لومان، وحققت في العام 1966 المراكز الثلاثة الأولى، واستمرت على هذا النحو لمدة ثلاث سنوات متتالية. وقد زوّد طراز جي تي الجديد بمحرك من ثماني اسطوانات على شكل V، بسعة 5,4 لترات، من 32 صماماً، شحن توربو، ونظام تبريد داخلي، بقوة 500 حصان عند 5250 د.د. وعزم 500 رطل/قدم عند 3250 د.د. كما زوّدت بناقل حركة يدوي RBT من ست سرعات.

ومن جديد فورد أيضاً سيارة إيفرست Everest التي تنتمي الى فئة السيارات الرياضية المتعددة الإستخدام، من سبعة مقاعد، وهي مزوّدة بمحرك من 2,6 لترات، وقوة 134 حصاناً، وعزم 158 رطل/قدم. ناقل الحركة يدوي، خماسي السرعات. سعر الإيفريست يراوح ما بين 62 و 68 ألف درهم إماراتي.

جاغوار – لاند روفر

جاغوار عرضت تشكيلتها ضمن جناح مشترك مع لاند روفر (الشركتين مملوكتين من مجموعة فورد الأميركية)، فقدمت الجيل السابع الجديد من طراز XJ، ويتميز بأناقته المعهودة والمميزة لطرازات جاكور، وتقدّمه التقني، وتجلّى ذلك في تطوير هيكله المصنوع من الألمنيوم الذي جعله أخف بنسبة 40 في المئة، وأكثر مقاومة وصلابة بنسبة 60 في المئة، من التي يمكن الحصول عليها باستخدام الفولاذ التقليدي.

لاند روفر بدورها قدمت طراز فريلاندر Freelander الجديد، الذي خضع لتعديلات في الشكل الخارجي، خصوصاً في المقدمة، التي أصبحت متناسقة مع باقي طرازات لاند روفر، رانج روفر وديسكفري. كما خضعت المقصورة الداخلية لعملية إعادة تصميم، لتصبح أكثر عصرية، وفخامة. وقد جاءت فريلاندر ثمرة لاستثمارات بقيمة 36 مليون دولار لتخرج بإطارها الحالي.

أستون مارتن، التي تنتمي أيضاً إلى مجموعة فورد، عرضت طراز DB9 الجديد، بمحرك من 12 اسطوانة على شكل V، بسعة 5935 سم3، وقوة 450 حصاناً عند 6000 د.د. وعزم يصل إلى 570 نيوتن/متر عند 5000 د.د. وبسرعة قصوى تصل إلى 300 كم/ ساعة، وتسارع من صفر على 100 كم/ ساعة خلال 4,7 ثوان و4,9 ثوان. ستسوق DB9 بسعر تقريبي 650 ألف درهم.

فولفو، قدمت S40 الجديد، بشكل عصري، أنيق، وبمحرك من 2,4 لتر، بقوة 170 حصاناً عند 6000 د.د. وعزم يصل إلى 230 نيوتن/متر عند 4400 د.د.، وتسارع من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 8,9 ثوان. ناقل الحركة أوتوماتيكي من خمس سرعات.

فولفو S40



مرسيدس SLR



كرايسلر كروسفاير Crossfire





السعر نحو 80 ألف درهم.

دايملر - كرايسلر

دايملر كرايسلر عرضت طرازات جديدة، شملت سيارات مرسيدس، مايباخ، كرايسلر ودودج. وقد زين جناح مرسيدس بنز طراز إس أل آر مكلارين SLR ذات المقعدين بأبوابها الجناحية وعناصر التصميم المستقاة من سيارة الفورمولا واحد سيلفر أروز 2003، وهي مجهّزة بمحرك من ثماني اسطوانات، بشاحن فائق يولّد 626 حصاناً، وتبلغ سرعته القصوى 330 كم/ساعة، وقادر على التسارع من الصفر إلى 100 كم/ساعة في 3,8 ثوان فقط. وقد صنع هيكلها من مركبات الألياف الكربونية، التي تتميز بقدرتها الفائقة على امتصاص الطاقة.

كما عرضت مرسيدس بنز طراز CL 65 AMG، الذي يعتبر الأقوى على الإطلاق من علامة أي أم جي منذ تأسيسها قبل 36 عاماً. وهو مجهّز بمحرك من 12 اسطوانة، مع توربو مزدوج، تبلغ قوته 612 حصاناً ويعطي عزم دوران يصل إلى 1000 نيوتن متر بين 2000 و4000 د.د. وتتسارع السيارة من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 4,4 ثوان.

وتعرض دايملر طرازي مايباخ 57 و62، اللذين بيع منهما في المنطقة حتى اليوم أكثر من 100 سيارة، حسب مصادر الشركة، ومايباخ مجهزة بمحرك توربو مزدوج، مصنع من الألمنيوم والمغنزيوم، من 12 اسطوانة، يولّد قوة 550 حصاناً، عند 5250 د.د. وعزم دوران يصل إلى 900 نيوتن/متر عند 2300 د.د. وتحقق تسارعاً من صفر على 100 كم/ ساعة خلال 5,4 ثوان.

كرايسلر كشفت عن طراز الكوبيه الرياضي ذات المقعدين كروسفاير Crossfire المجهّز بمحرك من 3,2 لترات، وست اسطوانات، و18 صماماً، ناقل السرعة يدوي، سداسي السرعات أو أوتوماتيكي خماسي. كما عرضت دودج الجيل الجديد من طراز ديرانجو Durango الذي ازداد كبراً وقوة، بمحركه الهيمي من ثماني اسطوانات، بسعة 5,7 لترات، وعزم يصل إلى 375 ليبرة/ القدم. أقوى بنسبة 40 في المئة عن محرك الجيل الماضي، وهو أول محرك ثنائي الإشتعال لمجموعة كرايسلر. جهاز نقل الحركة أوتوماتيكي، خماسي السرعات.

الجديد الياباني

نيسان أعلنت خلال المعرض عن خطتها لإطلاق عشرة طرازات جديدة في أسواق الخليج مع نهاية العام 2005. وقدمت لجمهور المعرض، طراز ألتيما Altima الجديد الذي يصل إلى الأسواق في بداية العام 2005 بمحركين من 2,5 و3 لترات، ضمن خيارين من المحركات من أربع اسطوانات، أو ست اسطوانات، على شكل V، كما شكلت سيارة Z 350 الرياضية، محور اهتمام المصنّع الياباني خلال فعاليات المعرض، وهي مجهّزة من محرك من ست اسطوانات على شكل V، بسعة 3,5 لترات، بوضعية أمامية وسطية. ناقل الحركة يدوي من ست سرعات أمامية قصيرة المدى، تنقل القوة والعزم إلى العجلتين الخلفيتين عبر محور نقل حركة خفيف الوزن.

تويوتا عرضت تشكيلتها المتنوعة، وجديدها طراز XA الشبابي، المجهّز بمحرك من أربع اسطوانات، بمحرك من 1,5 لتر، وقوة 107 أحصنة.

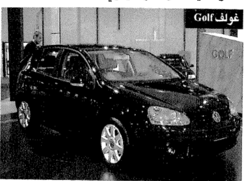
هوندا قدمت طراز جاز Jazz الصغير، ضمن فئتين، 1.3LS و1.3ES وتعمل بتقنية التعشيق المستمر CVT، الذي يؤمن مستوى عالياً من الفعالية في استهلاك الوقود، وهي لا تستهلك أكثر من 6,9 لترات من الوقود في مسافة 100 كم داخل طرقات المدينة، و4,9 لترات على الطريق السريع.

بي ام دبليو: عرض واستعراض

المصنّع الألماني بي أم دبليو كان لديه الكثير للعرض والإستعراض، على أرض المعرض وفي سمائه، من خلال مجسّم الفئة السابعة الطائرة، الذي لفت أنظار واهتمام زوار المعرض. وإضافة إلى التشكيلة المتنوعة من طرازات الفئة السابعة، والفئة الخامسة، التي طرحت مؤخراً، فإن عشاق الماركة البافارية استطاعوا أن يكتشفوا طرازين جديدين، الفئة السادسة كوبيه، و طراز الدفع الرباعي X3، اللذين سيتم طرحهما في أسواق المنطقة خلال الشهر الجاري.

الفئة السادسة كوبيه 645Ci مزوّدة بمحرك من ثماني اسطوانات، على شكل V،


مازيراتي كواتروبورتي Quattroporte



غولف Golf


أودي بايكس بيك Pikes Peak





بنتلي كونتننتال Continental

بورشه كاريرا جي تي GT

سعته 4,4 لترات، يعتمد على نظام فالفترونيك الإلكتروني للتحكم بالصمامات، ويحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 5,6 ثوان فقط. السعر نحو 330 ألف درهم في الأسواق الإماراتية.

الطراز الثاني، X3 الذي سيطرح في صيغة محرك الست اسطوانات المتتالية، بسعة 3 لترات، وقوة 231 حصاناً، بتسارع من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 7,8 ثوان، مجهز بناقل يدوي من ست سرعات، أو أوتوماتيكي خماسي السرعات (كتجهيز اختياري)، على أن يطرح العام القادم محرك البنزين الأصغر من 2,5 لتر. وقد جهز طراز X3، بنظام إكس درايف للدفع الجماعي، الذي يسمح بدفع السيارة على العجلات الأربع بصورة متواصلة، ويوزع الطاقة بين المحورين الأمامي والخلفي بصورة متباينة تتكيف مع ظروف الطريق. سيتم تسويق طراز X3 بسعر 180 ألف درهم إماراتي.

مازيراتي قدمت طراز كواتروبورتي Quattroporte، بتصميم رائع، ومحرك من 4,2 لترات، من ثماني اسطوانات على شكل V، بقوة 400 حصان عند 7000 د.د. وعزم دوران يصل إلى 451 نيوتن/متر عند 4500 د.د. ناقل السرعة أوتوماتيكي من ست سرعات. السرعة القصوى تصل إلى 275 كم/ساعة، والتسارع من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 5,2 ثوان. السعر يبدأ من 425 ألف درهم.

مجموعة شركات فولسفاغن، شاركت بأجنحة مختلفة، وتميّزت بتنوع في الطرازات الجديدة. فقد استطاع زوار المعرض رؤية الجيل الجديد من سيارة فولسفاغن غولف Golf، التي لن تصل إلى أسواق المنطقة قبل الشهر الرابع من العام الحالي، كما شاهدنا طراز البيتل Beetle بنسخته المكشوفة.

أودي بدورها قدمت إلى جانب طراز الـ A8 بصيغة الشاسيه الطويل، والتي تعوّل عليه آمالاً كبيرة لرفع معدل مبيعاتها في المنطقة، الطراز المتعدد الإستخدام بايكس بيك Pikes Peak الذي ينتظر وصوله إلى صالات العرض خلال العام المقبل؛ ليسد الثغرة في هذا القطاع لدى الماركة الألمانية الفاخرة.

بنتلي عرضت رائعتها كونتننتال جي تي Continental GT المجهزة بمحرك من الألمنيوم، توين توربو من ست لترات، بقوة 552 حصاناً عند 600 د.د. وعزم دوران يصل إلى 650 نيوتن متر عند 1600 د.د. ويحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كم/ساعة خلال 4,8 ثوان. وسرعة قصوى تصل إلى 318 كم/ساعة.

بوغاتي زينت جناحها بطراز فايرون الإختباري Veyron، المجهّز بمحرك من 16 اسطوانة، بسعة 7993 سم3، بقوة 1001 حصان، وسرعة قصوى تصل إلى 406 كم/ساعة.

سيات بدورها كشفت عن تشكيلتها المتنوعة، من طرازات آروزا Arosa، إبيزا Ibiza، توليدو Toledo كوردوبا Cordoba، ليون Leon، و الهمبرا Alhambra.

بورشه

بورشه التي ضاق جناحها بعدد الزوار، قدمت تشكيلة سياراتها المتكاملة، ونجمتها الجديدة طراز كاريرا Carrera GT الذي سينتج منه 1500 سيارة فقط، وزوّد بمحرك من 10 اسطوانات، بسعة 5,7 لترات، يعمل وفقاً لتقنية الشفط العادي، بقوة 612 حصاناً عند 8000د.د. ويبلغ أقصى عزم للدوران 590 نيوتن/متر عند 5750 د.د. وتصل السرعة القصوى للسيارة إلى 330 كم/ساعة.

والجدير ذكره أن السيارة الجديدة يبلغ سعرها المبدئي 450 ألف دولار أميركي، وتصل أسواق المنطقة في شهر أيار/مايو من العام الحالي، ولقد بيع منها حتى اليوم 19 سيارة في المنطقة، منها 11 سيارة بيعت في السوق السعودية عن طريق الوكيل المحلي، شركة ساماكو، و8 سيارات في أسواق الخليج الأخرى.

بيجو، الفرنسية الوحيدة التمثيل، عرضت طراز 307CC المكشوف، بشكله الأنيق، المميز، والمزوّد بمحرك من لترين، 16 صماماً، بقوة 138 حصاناً، وناقل حركة تيبترونيك. بسعر نحو 86 ألف درهم.

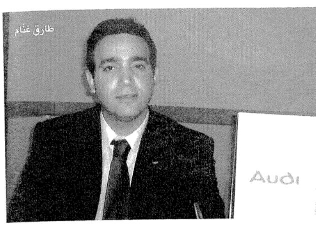
كيا بدورها عرضت طراز أوبيروس Opirus الجديد، الذي يوحي إلى حد كبير في مقدمته، بسيارة مرسيدس، وهو مجهّز بمحرك من ست اسطوانات، بسعة 3,5 لترات، وقوة 202 حصان، وبسعر يراوح ما بين 75 و 95 ألف درهم. ■


بوغاتي فايرون Veyron


طراز XA من تويوتا


بيجو 307CC


MEA



طارق غنام

مدير التسويق في شركة أودي الشرق الأوسط

غنّام: النموّ مستمر

تعمل شركة أودي جاهدة لإثبات تواجدها في سوق السيارات الفاخرة في منطقة الشرق الأوسط، من خلال تشكيلة متنوّعة من طرازات السيارات السياحية، لكن تبقى مبيعاتها بعيدة نسبياً عن منافستيها الرئيسيتين "مرسيدس" و"بي إم دبليو". وتعوّل "أودي" آمالاً على قمة طرازاتها A8، الذي طرح في أسواق المنطقة في منتصف العام الماضي 2003، بعد أن شهد تعديلات جوهرية، في الشكل والمضمون، وعلى تشكيلة جديدة، ومتجدّدة سيتمّ طرحها خلال العام الحالي والعام المقبل 2005، في وقت تشهد العملة الأوروبية ارتفاعاً كبيراً انعكس بدوره على سعر السيارات الأوروبية بشكل عام، وكان له تأثيرات متفاوتة على حجم المبيعات.

"الاقتصاد والأعمال" التقت مدير تسويق شركة أودي في الشرق الأوسط ومصر طارق غنّام، وأجرت معه الحوار الآتي:

▫ ما هي نتائج مبيعات سيارات أودي في المنطقة خلال العام 2003، مقارنة بالعام 2002، وإلى أيّ مدى تأثرت بارتفاع أسعار اليورو؟

▫ تشهد مبيعات أودي نمواً متواصلاً منذ العام 1998، بمعدل 7 إلى 8 في المئة سنوياً. ولا شك أن ارتفاع أسعار اليورو والأوضاع السياسية في المنطقة كان لهما تأثيرهما السلبي على سوق السيارات الأوروبية بشكل عام. وقد تأثرت الطرازات A3 و A4 أكثر من طراز A8 الفاخر الذي طرح في منتصف العام الماضي، كونه أقل ارتباطاً بعامل السعر، وإنما بعوامل أخرى مثل الفخامة، التقنية والقوة. وقد وصلت مبيعات سيارة أودي A8 الجديدة خلال العام 2003 إلى نحو 700 سيارة، في حين وصل إجمالي مبيعات أودي في المنطقة إلى نحو 2900 سيارة، بنموّ نسبته 7 في المئة عن العام 2002.

▫ هل انعكس ارتفاع اليورو بالنسبة نفسها على أسعار سيارات أودي؟

▫ تحمّلت الشركة، كما تحمّل الوكلاء المحليون جزءاً من هذا الارتفاع، وكان الانعكاس جزئياً على أسعار السيارات. ولا شك أنّ مبيعات السيارات الصغيرة والمتوسطة كانت الأكثر تأثراً بارتفاع السعر.

▫ ما هي الأسواق التي يغطيها مكتب دبي الإقليمي، وما هي مساهمات هذا المكتب في دعم وتنشيط منتجات أودي في أسواق المنطقة؟

▫ يغطّي المكتب الإقليمي دول مجلس التعاون الخليجي، ودول المشرق العربي إضافة إلى مصر. وقد بدأنا في العام 1998 في نشاط المبيعات والتسويق، لكننا الآن نقدم الدعم اللازم على مختلف المستويات، ونقوم برسم ستراتيجية عامة للمنطقة بالتعاون مع الوكلاء لتحقيق زيادة في المبيعات وتقديم الدعم اللازم للعملاء، من خلال تطوير خدمات ما بعد البيع.

▫ ما سبب تقصير "أودي" باللحاق بالمنافسين مثل "مرسيدس" و"بي إم دبليو"؟

▫ يعود تواجد "أودي" في أسواق المنطقة إلى 15 سنة ماضية، والمكتب الإقليمي إلى 5 سنوات، في حين يعود تواجد الآخرين إلى فترات أبعد. لقد بدأ الفارق بالتقلّص مع طرح الطرازات الجديدة، وسيتقلص أكثر في المستقبل، حيث سنقوم بطرح محرّك الـ12 أسطوانة على طراز A8 في الربع الأول من العام الحالي، وسيتمّ طرح طراز A3 الجديد في شهر آذار / مارس المقبل، بنوعين من المحرّكات بسعة 1,6 ليتر و 2 ليتر، في حين يطرح الجيل الجديد من طراز A6 في أيلول / سبتمبر 2004، وسيتمّ خلال العام 2005 طرح السيارة المتعددة الاستخدام بايكس بيك Pikes Peak، ليزداد بذلك الخيار أمام العملاء، من خلال تشكيلة متكاملة، تلبي كافة الأذواق والميزانيات.

الإمارات والسعودية

▫ ما هي أهم أسواق أودي في المنطقة؟

▫ تصل مبيعات "أودي" في الأسواق الإماراتية إلى نحو 700 سيارة وفي السوق اللبنانية 550 سيارة وفي السوق السعودية 450 سيارة.



سيارة أودي A8L

□ **ما هي توقّعاتكم بالنسبة لطراز A8 الجديد؟**

□ طرح طراز A8 بصيغته الجديدة في الشهر الخامس من العام الماضي، بعد حرب العراق مباشرة، وقد حققت مبيعاته نتائج جيدة، ونتوقّع أن يكون العام 2004 عام طراز A8، بعد أن أصبح متوفّراً بنسخة القاعدة الطويلة، وهو يتوفّر بخيارات عدة من المحرّكات، من 8 أسطوانات، بسعة 3,7 ليترات و 4,2 ليترات، ومن 6 أسطوانات بسعة 3 ليترات. وتراوح أسعاره ما بين 230 و 380 ألف درهم إماراتي.

□ **ألا ترون أنّ المنافسة مع طراز A8 أصبحت في البيت الواحد، مع طراز فايتون من "فولسفاغن"؟**

□ هناك اختلاف كلي بين السيارتين. طراز فايتون لا ينتمي إلى شريحة السيارات الرياضية الفخمة، كما أنّ الستراتيجية التسويقية منفصلة كلياً. قد يحصل بعض التضارب، لكننا لا نعتقد أنّ فايتون ستأخذ من مبيعات A8.

□ **تقدّم شركة ساماكو، وكيل "أودي" في السوق السعودية، ضماناً شاملاً وصيانة كاملة على مبيعات سيارات أودي لفترة 3 سنوات، من خلال برنامج يُسمى +A، هل من نيّة لتعميم هذه التجربة على الأسواق الأخرى؟**

□ يعتبر هذا البرنامج تجربة فريدة من نوعها، وقد طبقته شركة ساماكو بالتعاون مع المكتب الإقليمي، ولدينا نيّة بتطوير هذا البرنامج وتعميمه على بعض دول الشرق الأوسط.

□ **ما هي عناوين الستراتيجية المستقبلية المنوي اعتمادها لتطوير تواجد "أودي" في قطاع السيارات الفاخرة في المنطقة؟**

□ سنركّز على تطوير السياسة التسعيرية، لتكون منافسة مع "بي إم دبليو" و"مرسيدس"، وسنطوّر استثماراتنا، من خلال إنشاء صالات عرض متخصصة لسيارات أودي في المنطقة، وسنستمر بدعم الوكلاء والتواصل معهم، وإطلاعهم على أحدث التطوّرات التقنية.

□ **هل من تغيير في خريطة الوكلاء في المنطقة؟**

□ لدينا علاقة وثيقة مع وكلاء وموزّعي "أودي" في المنطقة. لقد أصبح لدينا وكيلان في الكويت لمنتجات "أودي"، "بورشه" و"فولسفاغن"، بدل وكيل واحد في السابق، نظراً لإمكانيات السوق الكويتية الواعدة، ونتوقّع أن تصل مبيعات "أودي" في الكويت في العام 2004 إلى 450 سيارة، بدلاً من 280 سيارة في العام 2003. ■

غياب بول جونسون

غياب **بول جونسون** Paul Jhonson الفجائي وهو في ريعان الخمسين سيترك أثراً كبيراً لدى كلّ من عرفه وعمل معه وأحبّه.

فقد التقينا **بول جونسون** للمرة الأخيرة خلال معرض الشرق الأوسط للسيارات في دبيّ، فكان يشعّ بالحيوية والأمل، أمل في تحقيق "جنرال موتورز" حجم مبيعات سنوي في المنطقة يبلغ 100 ألف سيارة في السنوات القليلة المقبلة. عرفناه منذ توليه منصب مدير عام شركة "جنرال موتورز" في الشرق الأوسط في العام 1999، والتقيناه لمرات عدة، فكان مثالاً للإخلاص والتفاني في عمله، والتواضع في تعاطيه، والكرم في تقديم المعلومة، خصوصاً مع الصحافة العربية.

استطاع خلال هذه الفترة، مع زملائه في مكتب دبيّ الإقليمي تحقيق نتائج مذهلة وقفزات نوعية في مبيعات "جنرال موتورز" في المنطقة، حيث تضاعفت أكثر من مرتين خلال السنوات الأربع الأخيرة.

لعب دوراً مهماً في قرار تأسيس مركز جنرال موتورز لتوزيع قطع الغيار في الشرق الأوسط في جبل علي، بكلفة 40 مليون دولار، كما لعب دوراً حيوياً في مجلس الأعمال الأميركي وفي تعزيز برنامج الشيخ محمد لتطوير القيادات الإماراتية الشابة.

أسرة **الاقتصاد والأعمال** تتقدم من عائلة الفقيد، ومن زملائه في مكتب دبيّ الإقليمي في شركة جنرال موتورز بأحر التعازي.

نيسان الشرق الأوسط: زيدان مديراً للعلاقات العامة

تاكيشي ناكاجيما ومونال زيدان

أعلنت "نيسان الشرق الأوسط" عن تعيين **مونال زيدان** مديراً لدائرة العلاقات العامة.

من المهام التي سيتولاها زيدان البناء على السمعة الطيّبة التي تحققها شركة نيسان اليابانية العملاقة منذ "برنامج إحياء نيسان" الذي أطلقه **كارلوس غصن**، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة نيسان موتور المحدودة، العام 2000 نتيجة التحالف بين "نيسان" وشركة رينو الفرنسية.

أمضى **زيدان** 13 عاماً في الشرق الأوسط حيث كان يعمل في مجال الصحافة التلفزيونية، كما قام بمهام عدة منها مستشار في العلاقات العامة لعدد من المشاريع في القطاع العام والخاص، إضافة إلى عمله كمحلّل للشؤون العامة للدبلوماسية اليابانية في منطقة الشرق الأوسط.

وبالمناسبة قال **تاكيشي ناكاجيما**، المدير الإقليمي لـ "نيسان الشرق الأوسط": "يسرّني أن أرحب بـ **مونال** كفرد جديد في عائلة "نيسان"، وإنني متأكد من أنه سيلعب دوراً حيوياً في تقوية علامة شركة نيسان التجارية وإعطائها مكانة مميّزة في هذه المنطقة. إنّ خبرة **مونال** العميقة وخلفيته الأكاديمية هما ذخر لشركة نيسان الشرق الأوسط، وتعيينه يتطابق مع سياستنا الهادفة إلى تطوير سمعة نيسان".

من جهته، عبّر **زيدان** عن سروره بالانضمام إلى شركة نيسان وقال: "إنني سعيد بأن أصبح جزءاً من فريق نيسان، وأتطلّع إلى استخدام خبرتي في خدمة نيسان كشركة عالميّة من المصاف الأول".

رانج ستورمر جديد "لاند روفر"



تعتزم شركة لاند روفر كشف النقاب عن سيارتها النموذج "رينج ستورمر" خلال معرض شمال أميركا للسيارات في ديترويت بحيث تكون الشركة الوحيدة المتخصصة في سيارات الدفع الرباعي المشاركة في المعرض. وأوضح المدير العام لشركة لاندروفر **ماثيو تايلر** أنّ "سيارة رانج ستورمر بمحرّكها ذي الشحن المضاعف المكوّن من 8 أسطوانات، تشكل مثالاً واضحاً عما سيكون عليه قطاع السيارات ذات الدفع الرباعي للأغراض الرياضية. وستحمل السيارات التي سيتمّ انتاجها في مرحلة لاحقة معظم سمات التصميم والتقنيات الابداعية لهذه السيارة".

وقد اعتمدت هذه السيارة النموذج قاعدة جديدة كلياً تتضمن تقنيات سيتمّ استخدامها في كافة سيارات لاندروفر المستقبلية ذات الحجم المتكامل. كما تتميّز "رانج ستورمر" بتقنية التجاوب مع التضاريس، وهي تقنية ذكية وبسيطة الاستعمال تمكّن السيارة من التجاوب بشكل مثالي على الطرقات الوعرة والعادية ومنح السائق قدرة أكبر على التحكّم.

"فورد" تنطلق للعام 2004



من اليسار: مدير التسويق الاقليمي ظافر طاهر، جيم بيننتيندي، راندي أورتيز، المدير الاقليمي لمبيعات التجزئة حسين مراد، والمدير الاقليمي لخدمات العملاء في منطقة الشرق الأوسط وجنوب وغرب افريقيا جورج جودو

بعد النجاحات التي حققتها "فورد الشرق الأوسط" والمتمثلة في تسجيل مبيعات قياسية، تتوقّع الشركة أن تنطلق بقوة وثقة لتحقق مزيداً من الانجازات خلال العام 2004. وانطلاقاً من ستراتيجية العمل المتكاملة التي أطلقتها "فورد" في العام 2001 تحت اسم "تولّ القيادة" نجحت الشركة، من خلال اطلاق مجموعة من المنتجات الجديدة وتوسيع شبكتها من الوكلاء في المنطقة واطلاق مبادرات لتعزيز علاقتها مع العملاء، في تحقيق نقلة نوعية على صعيد أعمالها ونشاطاتها في المنطقة.

ومن المتوقّع أن تلقى تشكيلة فورد الجديدة، والتي شاركت بها في معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات، استحسان ورضى العملاء في منطقة الخليج العربي في الوقت الذي تقوم الشركة بالدخول الى قطاعات جديدة. وأشار المدير التنفيذي لشركة فورد الشرق الأوسط **جيم بيننتيندي** الى أنه "من خلال تشكيلتنا الجديدة، نجحنا في ايصال رسالة مفادها أنّ وكلاء فورد في المنطقة لديهم كافة أنواع السيارات تحت سقف واحد". أمّا الرئيس التنفيذي والمدير العام لعمليات الأسواق المباشرة العالمية في شركة فورد للسيارات **راندي أورتيز** فقال: "على الرغم من الصعوبات التي واجهتها المنطقة بشكل عام، فقد تمكنا من زيادة حجم مبيعاتنا، ولا شك في أننا مقبلون على عام آخر حافل بالانجازات في 2004".

سيارات جاغوار في خدمة العملاء

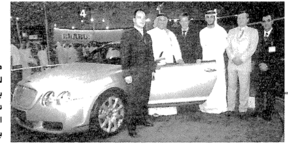


عقدت شركة جاغوار مؤتمراً خاصاً بخدمة العملاء للعام 2003 استمر على مدى 3 أيام في فندق ومنتجع جبل علي، بمشاركة أكثر من 50 شخصاً يمثلون مختلف وكلاء جاغوار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهدفت "جاغوار" من اقامة هذا المؤتمر الى تحسين نسب المبيعات لخدمات ما بعد البيع ومستوى رضى العملاء والربح والكفاءة في العمل لدى كافة الوكلاء.

وقد أشار المدير الاقليمي لخدمة العملاء في جاغوار **فرانكو فودور** الى أنه "بعد التوسّع الذي شهده مكتب جاغوار الاقليمي، أصبح هدفنا التأكّد من أنّ موظفينا مدربون خير تدريب وأننا قادرون على تقديم خدمات راقية لكافة عملائنا في العالم عموماً وفي هذه المنطقة بشكل خاص".

وعلى هامش المؤتمر، جرى منح الشهادات والجوائز للفائزين في خدمة العملاء في المنطقة للعام 2003 حيث حصلت شركة محسن حيدر درويش، وكيل جاغوار في عُمان، على أعلى جائزة تمنحها "جاغوار" في إطار برنامجها الخاص بتقييم اداء ما بعد البيع.

"كونتيننتال جي تي" وعصر "بنتلي" الذهبي



من اليسار: إيان غورسوش، رئيس شركة الحبتور للسيارات سلطان الحبتور، المدير الاداري لشركة بنتلي في بريطانيا والشرق الاوسط وآسيا جيوف دودنغ، ومدير المبيعات والتسويق في شركة الحبتور للسيارات، مارك للويلن- جونز في جناح بنتلي خلال معرض دبيّ للسيارات للعام 2003

بانتاجها سيارة "كونتيننتال جي تي" الجديدة تُعلن "بنتلي" أنها على أعتاب عصر ذهبي جديد. فالسيارة الجديدة تمثّل خطوة تحوّل أساسية في البرنامج الهادف الى وضع "بنتلي" في قمة التقنية وفي مرتبة متقدمة لجهة مواكبة تطلعات المستهلك في عالم السيارات مع الحفاظ على أعلى مستويات الجودة. وتتمتّع "كونتيننتال جي تي" الجديدة ذات الدفع الرباعي بقوة 552 حصاناً، وتضمّ 4 مقاعد بشكلها الكوبيه العصري. ومن النظرة الأولى، فإنّ "كونتيننتال جي تي" هي بلا شك "بنتلي"، ومع ذلك فهي تمثّل خطوة رائدة للأمام في ما خص الطراز الذي يشكّل ارتقاءً للتصميم الرجولي الذي بدأ مع سيارة "أسبيد سكس" في العام 1928.

"كونتيننتال جي تي" بمحرّكها التيربو الثنائي ليست فقط أسرع طراز يحمل شعار بنتلي المجنّح، إلاّ أنها مصممة أيضاً لتوسيع قاعدة العملاء دون أن تخسر أياً من مظهرها المتفرد.

لاندروفر وجاكوار: أرقام قياسية للعام 2003



أعلن المكتب الإقليمي لشركة جاغوار ولاندروفر في الشرق الأوسط وأفريقيا عن تحقيق أرقام قياسية في مبيعات سياراتها الفاخرة جاغوار ولاندروفر، فسجلت أسواقها الـ38 في المنطقة نموّاً كبيراً في المبيعات.

فمبيعات "جاغوار" سجلت زيادة في منطقة الخليج بلغت 24،4 في المئة. ففي حين احتفظت الإمارات والكويت بمراكز قوية من حيث كمية المبيعات، شهدت السعودية ولبنان زيادة كبيرة في مبيعاتها؛ وهذه النتائج تظهر أهمية التراث العريق والفخامة التي تتمتّع بهما سيارات "جاغوار"، وساهم إطلاق سيارة جاغوار XJ الجديدة في تحقيق نمو استثنائي لهذا الطراز بلغ 65 في المئة.

أمّا "لاندروفر" فحققت بدورها نجاحاً كبيراً العام 2003، وبلغت نسبة النموّ 28،9 في المئة في منطقة الخليج. وحظيت سيارة رانج روفر بطلب غير مسبوق أَسهَمَ في زيادة مبيعات لاندروفر الكلية في المنطقة بنسبة 50 في المئة.

وبذلك بات الشرق الأوسط ثالث أكبر سوق لهذه السيارة على مستوى العالم.

المدير التنفيذي بجاغوار ولاندروفر في الشرق الأوسط وأفريقيا آندي غوثورب قال: "إننا فخورون بهذا النجاح الباهر للعام 2003، والأرقام المحققة تعكس بشكل واضح مدى الإقبال الكبير على سيارات جاغوار ولاندروفر في المنطقة لما تتميّز به من جمال التصميم والراحة والفخامة والأداء العالي".

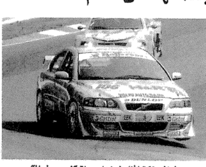
Safari VS جديد "باترول"



مع طرحها موديل 2004 من باترول، قدمت شركة نيسان الشرق الأوسط باترول Safari VS، الفئة الجديدة في عائلة "باترول" أكبر سيارات الدفع الرباعي لدى "نيسان". وأشار المدير الإقليمي في نيسان الشرق الأوسط **تاكيشي ناكاجيما**: "إلى أنّ "فئة Safari VS الجديدة تقدّم مميّزات استثنائية إضافة إلى متعة القيادة على الطرقات المعبّدة أو الوعرة".

"وما يميّز العملاء في الشرق الأوسط هو نظرتهم لسيارات الدفع الرباعي التي تعبر عن طريقة وأسلوب حياتهم". ومن هذا المنطلق، كان التركيز في فئة Safari VS الجديدة على راحة السائق والركاب وأحاطتهم بكافة عناصر الفخامة والأناقة.

فولفو S60 تترك بصماتها على العام 2003



فولفو S60 اثناء فوزها بسباق "نوربيرغرنغ"

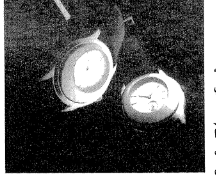
دخل العام 2003 بقوة على ذاكرة شركة فولفو وسجلها في عالم السباقات، إذ أثبتت سيارة فولفو S60 قدراتها في الأداء مع فوزها في سباق "نوربيرغرنغ" الذي امتد على مدار 24 ساعة والذي يعدّ اختباراً لقدرات كل من السائق والمحرك.

وفي هذا السياق قال مدير المبيعات الاقليمي لشركة فولفو للسيارات في دول مجلس التعاون الخليجي **ماركوس ماتزاك**: "تتميّز جوهرة تشكيلة S60، وهي سيارة السباق S60 R بقوة 300 حصان فضلاً عن وجود أفضل أنظمة التعليق الفعّالة وأكثرها تطوّراً من الناحية التقنية، كما تضمّ تشكيلة S60 أيضاً سيارة S60 Sport الرياضية والتي صُممت خصيصاً لهذا الغرض ومجهّزة بمعدات السيارة الرياضية لتعزيز قوة الأحصنة، وقد تمّ عرض السيارتين مؤخراً في الشرق الاوسط".

ساعة أكس - نتريك من دنهل

تُعتبر كلمة أكس – نتريك (غير التقليدي)، الاسم المعبّر والدال عن الساعة الجديدة التي تمّ إطلاقها مؤخّراً من "دنهل".

ويأتي تصميمها الفريد على هيئة الدوائر غير التقليدية كتعبير عن شخصيتها ومزاياها الخاصّة. وتكمن علامة ساعة أكس – نتريك الدالة في عقاربها، وفي حركتها الكامنة ما فوق مركز الساعة.



وأوضح **سني نحاس**، مدير علامة دنهل التجارية: "إنّ الساعة الجديدة متوافرة بأربعة موديلات مختلفة: موديل ذهبي وردي عيار 18 قيراطاً، موديل ذهبي أصفر عيار 18 قيراطاً، موديل مزوّد بمكوك يدوي مصنوع من مادة الفولاذ، وأخيراً موديل مصنوع من مادة الفولاذي والكوارتز، ما يجعلها المفضّلة ليس فقط للأشخاص التقليديين وإنما لجيل الشباب الذي يُقدّر الأناقة والفخامة والذي يطمح للتعبير عن تفرّد شخصيته".

لآلىء ميكورا و"بيرلز دي تاهيتي": 10 سنوات من النجاح

احتفلت "لآلىء ميكورا" وشريكها جي آي إي "بيرلز دي تاهيتي"، هيئة الترويج الرسمية لصناعة اللآلىء في جزر بولنيزيا الفرنسية، بمرور 10 سنوات من النجاح على شراكتهما في المنطقة.

وقال **شيتان كاراني**، مدير عام شركة بيرل انتربرايزز: "نظراً للنجاح الذي حققته "لآلىء ميكورا" فإننا نخطط لزيادة عدد موزّعينا في المنطقة ليشمل السعودية ودول البحر الأبيض المتوسط". وأشار إلى أنّ "تجارة الذهب والمجوهرات في دبيّ تعتبر الأنشط في المنطقة، وهي مؤهّلة لتصبح مركزاً عالمياً لتجارة الذهب والمجوهرات في المستقبل القريب".

واعتبر الشراكة بين "لآلىء ميكورا" و"بيرلز دي تاهيتي" مثالاً يقتدى به في عالم المجوهرات نظراً للجودة العالية والتميّز الذي تتمتّع بها لآلىء تاهيتي.

من جانبه قال **كلود مزلوم**، ممثل جي آي إي "بيرلز دي تاهيتي" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيران وتركيا واليونان وقبرص: "إنه لشرف عظيم أن نكون في دبيّ للاحتفال بهذه المناسبة المميّزة مع شركائنا في المنطقة "لآلىء ميكورا". نحن على ثقة أنّ أسواق اللؤلؤ ستستمر بالتوسّع في المنطقة ونحن بدورنا سنحرص على تقديم أفضل إرضاءً لأذواق واحتياجات عملائنا".



كاراني ومزلوم مع عقيلتيهما

من شوميه: ساعة داندي للرجل الأنيق

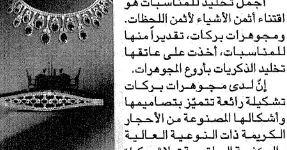
"داندي" ساعة مثالية للسهرات الليلية وجوهرة مميّزة للرجل الأنيق. تلفت الأنظار من كثرة عنايتها بأدقّ التفاصيل ويمكن ارتداؤها أيضاً في النهار مع سوار من جلد التمساح.

ساعة داندي مشغولة بالذهب الزهري، يحتوي ميناؤها المتألّق بلونه الأسود الكاحل خطوطاً متدرجة في ألوانها تمّ استيحاؤها من لوحة إعلانات تعود لدار شوميه في العام 1920.

مجوهرات بركات تذكارات للمناسبات

أجمل تخليد للمناسبات هو اقتناء أثمن الأشياء لأثمن اللحظات. ومجوهرات بركات، تقديراً منها للمناسبات، أخذت على عاتقها تخليد الذكريات بأروع المجوهرات.

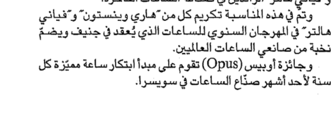
إنّ لدى مجوهرات بركات تشكيلة رائعة تتميّز بتصاميمها وأشكالها المصنوعة من الأحجار الكريمة ذات النوعية العالية والحِرَفية الراقية تلائم كلّ المناسبات من الزفاف والولادة إلى التخرّج والترقية.



إلى ذلك تقدّم مجوهرات بركات مجموعة من الساعات القيّمة مثل: "كنوكورد"، "فرد"، "بارتلي"، "هوبلو"، "كليرك" وسواها. هذا إلى جانب خدمات ما بعد البيع كالتخمين وقطع الغيار الأصلية وإعادة التصميم، والتصليح.



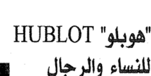
أوبيس 3: جائزة الإبداع التقني والميكانيكية النادرة



جـائـزة الإبـداع الـتـقـنـي "Innovation Technique et Complication"؛ أوبيس 3 كانت من نصيب "هاري وينستون" و"فياني هالتر" الرائدين في صناعة الساعات الفاخرة.

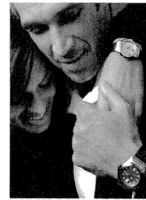
وتمّ في هذه المناسبة تكريم كل من "هاري وينستون" و"فياني هالتر" في المهرجان السنوي للساعات الذي يُعقد في جنيف ويضمّ نخبة من صانعي الساعات العالميين.

وجائزة أوبيس (Opus) تقوم على مبدأ ابتكار ساعة مميّزة كل سنة لأحد أشهر صنّاع الساعات في سويسرا.



"هوبلو" HUBLOT للنساء والرجال



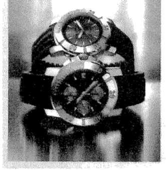


سـاعـات هـوبـلـو بتصاميمها اللائقة والمميّزة تجمع بين فرادة الأشكال المصممة وخيارات الألوان الرائعة وفخامة سوار الساعة المصنوع من الجلد الطبيعي الذي عودتنا عليه "هوبلو" منذ بداياتها.

جديد "هوبلو" ساعة هوبلو "كلاسيك" للنساء بمينائها المرصع باللؤلؤ والألماس، والمتوفّر باللون الزهري أو الأزرق وسوارها الجلدي الأسود المطعم بلون الباج (Vanilla) — أمّا للرجال فساعة هوبلو "1910" المصنوعة من الـ"ستيل" ذات الميناء المتوفّر باللون الرمادي أو الأسود.

بوم ومرسييه: ساعتان للرياضيين





بعد ساعة "كايب لاند S كرونوغراف"، أعلنت "بوم ومـرسـيـيـه" Baume & Mercier عن ساعتها الجديدة "كايب لاند S"، ساعتان تعكسان نفحة النشاط الرياضي، صممتا خصيصاً للأشخاص الديناميكيين والذين يتمتّعون بنمط حياة سريع.

الساعتان متوفّرتان باللونين الأسود أو الرمادي الغامق ومجهّزتان بسوار مطاطي يتناسب مع المعصم ذي قدرة كبيرة على المقاومة رغم نعومته وخفته.

أمّا ساعة "هامبتون سيتي" بطرازيها الرجالي والنسائي، فتعكس نجاح "بوم ومرسييه" في تحقيق آخر إنجازاتها التقنية ببراعة فائقة وتصميم كلاسيكي أنيق مع سوار معاصر مصنوع من الستيل لتعكس مرونة التفكير لصاحب الساعة.

اوفيتشيني بانيراي: ساعة الأعماق

تعتبر مقاومة الماء حالياً واحدة من أهم معايير جودة الساعات، كما أنها أكثر المعايير حيوية، وقد ظهرت مقاومة الماء كملمح واضح لشروط الاستخدام العصرية، إلاّ أنّ "أوفيتشيني بانيراي، مازالت واحدة من أولى الماركات التي تقدّم وظيفة مقاومة الماء حتى 300 متر (اختبرت حتى 375متراً) في غالبية مجموعاتها، وقد كانت هذه هي البداية التي أصبحت اليوم وبالتدريج مقياس صناعة الساعات.

"درساج" من "هرمس" في عيدها الـ75



في الذكرى الـ75، لبيعها أول ساعة، أصدرت "هرمس" سلسلة مميّزة من ساعة Dresage وعددها 75 ساعة إحتفالاً بهذه المناسبة.

الساعة الفريدة حُفِر على متن مينائها وبالأحرف "العيد الخامس والسبعون لساعة هرمس 2003–1928" يتبعه رقم السلسلة من 1 إلى 75.

الساعة مقدّمة في صندوق مصنوع من الخشب الهندي الذي يمكن تحويله إلى صندوق لحفظ السيجار.

سامسونغ تختار راغب علامة سفيراً لهاتفها الجديد "إكس-600"


من اليمين: بي دبليو لي، راغب علامة، دي كيه بايون، وستيف هان، مدير قسم الاتصالات في الشركة

اختارت "سامسونغ إلكترونيكس"، سوبرستار العرب الفنّان **راغب علامة** سفيراً لهاتفها المتحرّك "إس جي إتش – إكس 600" في منطقة الشرق الأوسط، وذلك في إطار ستراتيجيتها التسويقية الخاصة بالهاتف المتميّز الجديد والمزوّد بكاميرا مجهّزة بفلاش والذي يعتبر الأول من نوعه في العالم.

وقال **بي دبليو لي**، الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة سامسونغ إلكترونيكس الشرق الأوسط وأفريقيا: "نحن فخورون بتقديم الفنّان **راغب علامة** كسفير لهاتفنا المتحرّك المبتكر "إس جي إتش – إكس 600"، خصوصاً وأنّ **راغب علامة** يعتبر النجم المفضّل لدى ملايين الشباب العرب الذين يستهدفهم هاتفنا الجديد بالدرجة الأولى".

من جانبه، قال **دي كيه بايون**، رئيس سامسونغ إلكترونيكس الخليج: "سيزوّد الهاتف المتحرّك "إس جي إتش – إكس 600" المستخدمين في المنطقة بتقنيات جديدة مبتكرة ويعزز من تجربتهم الرقمية. ونحن على ثقة بأنّ اقتران هذا الهاتف بإسم **راغب علامة** سيساعد "سامسونغ" بشكل كبير على تحقيق موقع الريادة في قطاع الهواتف المتحرّكة في المنطقة".

امباكت تسوّق ساعات IWC



اختارت شركة الساعات العالمية (IWC) وهي جزء من مجموعة ريشمون الراقية وكالة امباكت بورتر نوفيللي لوضع وتنفيذ برنامج العلاقات العامة وإقامة علاقات قوية مع الوسائط الإعلامية لساعاتها الفخمة في دول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام.

وقال **جانفرانكو داتيس**، مدير العلامة التجارية لـ(IWC) في مجموعة ريشمون: "تحرص (IWC) دائماً على نجاحها وبناء سمعتها على أنها رائدة في عالم صناعة الساعات الفاخرة. مع توسّعنا ونموّنا والتزامنا في المنطقة، نسعى إلى زيادة الوعي لـ علامتنا التجارية والانتشار أكثر في السوق الإعلامية في الشرق الأوسط". وأضاف: "135 عاماً من الخبرة في صناعة الساعات الفاخرة هي خير دليل على سمعة (IWC) كشركة رائدة أسطورية في الصناعة المتطوّرة للساعات المبتكرة".

عطر Gucci Pour Homme



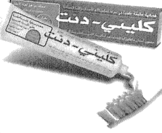
يزهو عطر Gucci Pour Homme الكلاسيكي بقالب من العصرية، وبنفحات توقد في الذهن ملامح حادة لرجل تنطق أساريره بإثارة عارمة.

العطر الجديد تعتّقت خباياه في أقبية تراث غوتشي، واستمد حكايته من عطر المرأة Gucci الكلاسيكي الرائع.

تمّ انتقاء مكوّنات هذا العطر من أكثر المواد جودة... فيبدأ المشوار مع حرارة الجلد المدعوك بأريج البخور الأبيض والملطف بنفحات العنبر، وتليها جوقة التوابل والزنجبيل والغار الوردي، ثمّ تهفّ لذعة الفلفل الأبيض لتتوّج المزيج باسم "غوتشي بور أوم"، الذي ينبض بطيب من وحي خشبي غني بنفحات من لحاء البردي والسوسن الفورنسي، ليأتي بعد ذلك نجيل الهند ليشبك هذا الثراء من الروائح ويضفي عليه سيماء الرجل الجذّاب.

أمّا القارورة فهي عبارة عن كتلة زجاجية بأربعة أسطح مضلعة، ولها غطاء معدني يوحي بمعاني قوة الرجولة، وهي ذات قاعدة سميكة صيغت بشكل هندسي يتسم بقوام معقّد لتعكس الشعاع الصادر عن ماء العنبر الحار الذي تعانقه القارورة وتنشره حولها.

منتج كليني - دنت في أسواق المملكة

أطلقت الشركة السعودية للتوريدات "باناجه" منتجها الجديد كليني – دنت بعد إتمام توقيع عقدها مع الشركة البريطانية "هوسبيكون".

فمنتج كليني – دنت عبارة عن معجون أسنان بالفلورايد هو الأول من نوعه لمحاربة البكتيريا والتسوّس والنخر ومشاكل اللثة.

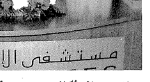
فقد ثبت علمياً أنّ معجون أسنان كليني – دنت بتركيبته المطوّرة يحمي الأسنان من خطر البلاك، إلى جانب أنه يعمل دائماً على الحفاظ على الأسنان صحية وسليمة لأطول فترة ممكنة، كما أنه يساعد على توقّف أمراض اللثة من خلال ما يحتويه من مكوّنات فعّالة مضادة للبكتيريا التي تُساعد على حفظ الأسنان واللثة في حالة صحية وطبيعية، بالإضافة إلى أنه يساعد على إيقاف آلام الأسنان الحساسة بسرعة قصوى بفضل عزل الحساسية عن المصدر، فهذا المنتج له القدرة على حماية الأسنان حماية شاملة حتى أثناء النوم بفضل تركيبته.

DUNHILL تطلق
عطراً جديداً للرجال

أطلقت DUNHILL عطراً جديداً للرجال (The Dunhill Man)، يعبّر عن الثقة بالنفس والتفكير المستقل والرجولة المعاصرة.

أول انطباع يتركه هذا العطر الجديد في النفس، مداعبته للعقل مباشرة بنفحات الليمون النقية المعزّزة بنفحات الغرنوفي القوية؛ أمّا السوسن الفرنسي فينضب في هذا العطر بروح جديدة تعززها نفحات خشب الأرز الأبيض التي لا تقاوم. وقاعدته حسية وقوية، تغلب عليها رائحة عود الصندل والتونكابين ونكهات الأشنة وتزيدها حلاوة نفحات المسكة التي تغلب على روح عطر DUNHILL.

افتتاح مستشفى الإمارات
في الجميرا



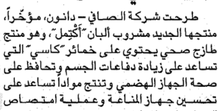
يفتتح في منتصف الشهر الحالي، رسمياً، مستشفى الإمارات في الجميرا، الذي كان بدأ باستقبال المرضى في أيار/مايو من العام الماضي.

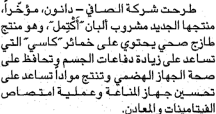
وأعلن أنّ اليوم الأول (16 شباط/فبراير) مخصّص للنساء فقط، في حين خصص اليوم التالي لكبار الشخصيات من القطاعين العام والخاص.

وأوضح مدير عام المستشفى د.مازن صواف أنّ المستشفى هو أول مستشفى جراحي تمّ إنشاؤه في الإمارات العربية المتحدة، وهو يختلف عن المستشفى العام، إذ يركّز على المرضى الأصحاء الذين يحتاجون للتداخل الجراحي مثل تركيب المفاصل الصناعية، جراحات التجميل، المناظير، واستئصال اللوز والناميات.

وزوّد المستشفى بأحدث الأجهزة والمعدات وبكادر ذي كفاءة عالية ما يتيح تقديم عناية صحية تتوافق مع المعايير الأميركية نفسها المعتمدة في مستشفى جامعة بوسطن.

مشروب ألبان "أكْتِمِل"
جديد الصافي - دانون





طرحت شركة الصافي - دانون، مؤخّراً، منتجها الجديد مشروب ألبان "أكْتِمِل"، وهو منتج طازج صحي يحتوي على خمائر "كاسي" التي تساعد على زيادة دفاعات الجسم وتحافظ على صحة الجهاز الهضمي وتنتج مواداً تساعد على تحسين جهاز المناعة وعملية امتصاص الفيتامينات والمعادن.

ويتوفّر مشروب "أكْتِمِل" بـ3 نكهات هي: البرتقال، الفواكه والنكهة السادة.

وبالمناسبة عقدت الشركة مؤتمراً صحفياً حضره رئيس مجموعة الفيصلية الأمير **محمد بن خالد بن عبد الله الفيصل** ونائبه العضو المنتدب **محمد بن عبد العزيز السرحان** ومدير عام شركة الصافي - دانون **كريم منصور**.

■ علي عجوز



انضمّ إلى شبكة أوربت التلفزيونية والإذاعية في مملكة البحرين بمنصب نائب الرئيس للتسويق والعلاقات العامة.

يتمتّع **عجوز** بخبرة واسعة في العمل الإذاعي والتلفزيوني، وهو حاصل على درجة ماجستير في الاقتصاد السياسي من جامعة بوسطن الأميركية.

■ مارا كامبي



رُقيت إلى منصب مدير مبيعات عالمية لمنطقة الشرق الأوسط في مجموعة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال.

تتولّى **كامبي** من خلال مسؤوليتها الجديدة الإشراف على فريق المبيعات العالمية الذي تمّ تشكيله لمساندة 3300 فندق ومنتجع تديرهم المجموعة.

وكانت **كامبي** تولّت قبل ذلك، منصب مدير المبيعات العالمية للإمارات العربية المتحدة.

■ جورجيا جورجيو



رُقيت إلى منصب مدير مبيعات عالمية للإمارات العربية المتحدة وسلطنة عُمان في مجموعة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال.

وكانت **جورجيو** تولّت قبل ذلك، مسؤولية تطوير أعمال فنادق "إنتركونتيننتال"، "كراون بلازا" و"هوليداي إن" في سلطنة عمان.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

أكبر ١٠٠٠ مصرف في العالم

٥ مصارف لبنانيّة احتلّت مراكز مميّزة بين أول ١٠٠٠ مصرف عالمي في تحقيق نشرته المجلّة العالمية The Banker في عددها لسنة ٢٠٠٣.

أول ١٠٠٠ مصرف في العالم

مركز ٢٠٠٣	مصرف
١	Citigroup
٢	Bank of America Corp
٣	HSBC Holdings
٤	JP Morgan Chase & Co
٥	Credit Agricole Groupe
٦	...
...	...
...	...
٥٤١	بنك البحر المتوسط
٥٤٢	...
...	...
...	...
٦٠١	بنك لبنان والمهجر
٦٠٢	...
٦٣٤	بنك عوده
٦٣٥	...
...	...
٧٤١	بنك بيبلوس
٧٤٢	...
٧٩٣	فرنسبنك
٧٩٤	...
...	...
...	...
٩٩٦	Toyama Bank
٩٩٧	Columbia Banking System
٩٩٨	First Bank of Nigeria
٩٩٩	International Moscow Bank
١٠٠٠	Sparkasse Saarbrucken

المصدر: The Banker

